3/1991

ЭКО

ISSN 0131-7652

*МИФ О КОЛЛЕКТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
*ЗАРУБЕЖНЫЕ ЭКСПЕРТЫ
*ФОНТАН ЦИФР
*КЛЮЧИ БЕЗ ЗАМКОВ
*РОТАРИ КЛУБ

ДВЕ КОЛОНКИ ОДНОГО РЕДАКТОРА

Аренда, тента, тента, тента
(Барабанная дробь на Марсе)

Миф об избранности того или иного народа — один из древних. Продукт «детского» эгоцентризма. Но народы, как и люди, взрослеют, освобождаются от иллюзий. Правда, не все. Так, дорого нам стоившая идея об особом пути и особом назначении русского (а в последующем советского) народа жива до сих пор. Жив и тезис о всемирно-историческом значении Великой Октябрьской Социалистической Революции и последующего хозяйственного строительства в СССР, будто бы изменивших мир.

Действительно, мир изменился.

В Англии между 1862 и 1875 г. реальная заработная плата увеличивается на 40%, а к 1900 г.— еще на 33%. Положение трудящихся принципиально изменяют к лучшему всеобщее избирательное право; профессиональные союзы и политические партии рабочего класса оказываются важнейшим фактором общественной жизни. В своем знаменитом труде «Капитализм, социализм и демократия» Й. Шумпетер подчеркнул, что капитализм ориентирован прежде всего на улучшение условий существования простых людей. Это машина массового производства, что означает производство для широких масс и улучшение условий жизни прежде всего людей с низкими доходами.

Из гибнущего «классического капиталистического» общества (так выразительно представленного К. Марксом, правда, в карикатурном виде) рождается во время Великой Депрессии «общество массового потребления», которое просто не может существовать, если не будет удовлетворять все возрастающие массовые потребности населения.

Неэффективность альтернативных общественных устройств продемонстрирована историей самих западных обществ, пытающихся уклониться от «магистрали человеческого прогресса», экспериментируя с различными формами коллективизма — государственного вмешательства в рыночную экономику. Утверждение о «всемирно-историческом значении нашего опыта строительства справедливого общества», даже понимаемое в негативном смысле, есть преувеличение.

В социально-экономических изменениях, характерных для современных развитых обществ, не усматривается никаких особых разрывов, которые можно было бы объяснить «внешними влияниями», а не логикой развития хозяйства и самого общества.

Никто не учил и не собирается учить наши «уроки». Поэтому пора перестать считать себя инструментом провидения и просто жить, без оглядки на «сверхзадачи», которые якобы судьба возложила на нас. И значит, относиться критически к мифам о том, что у нас «не пойдет» то, что идет у других. И не рождать взамен интеллектуальные чудовища типа территориального хозрасчета, производственного самоуправления, демократического социализма, поголовной «арендизации» всего трудоспособного населения и т. д. и т. п.

В. П. БУСЫГИН

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
АКАДЕМИИ НАУК СССР



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

3 (201) 1991

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА
ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1991. № 3. 1–192.

Номер готовили:
Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Т. М. Бойко, А. К. Ермолаев, Г. М. Жвакина, Т. С. Иванова, В. С. Лавров, М. Н. Левина, Н. Н. Орлова, Л. Ф. Романова, В. Г. Рубенчик, Г. М. Чеверда, Д. С. Шпильфойгель, Л. А. Щербакова

Иллюстрации художников Д. Залетова, Б. Макаева, Н. Олешко, Л. Петруневой, А. Шемонаева, О. Юреневой
Зав. редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Корректор Н. В. МОЛИНА

Адрес редакции:
630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон (8-383-2) 35-67-83
Телефон московской редакции
(8-095) 125-72-51
Корпункт в Магадане
(8-412-22) 2-69-38

Ордена Трудового Красного Знамени Издательство «Наука», Сибирское отделение. 630099 Новосибирск, Советская, 18.
4-я типография издательства «Наука», 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Подписано к печати 22.01.91. Формат 84 x 108 1/32. Бумага книжно-журнальная. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1. Усл. кр-отт. 14,1; Уч.-изд. 10,9. Тираж 96 000.Заказ 631 . Цена 1 руб.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА», НОВОСИБИРСК



3 / 1991

Народнохозяйственные заботы

Письма, отклики

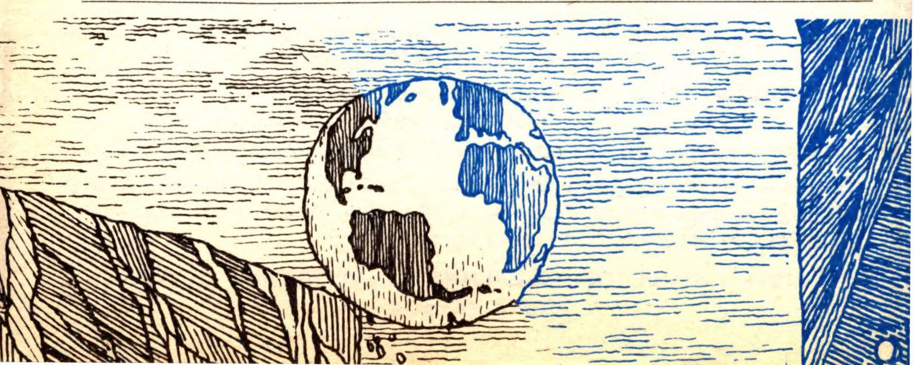
Страницы истории

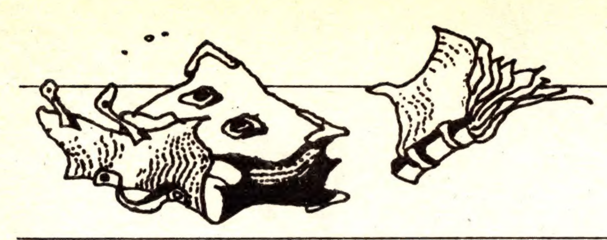
Переломка

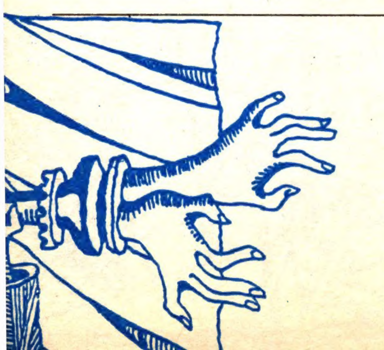
Наш рубль

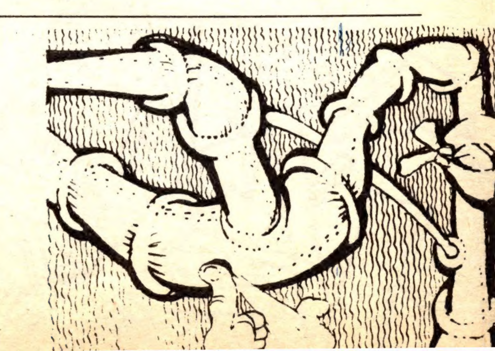
ЭКО на стройке

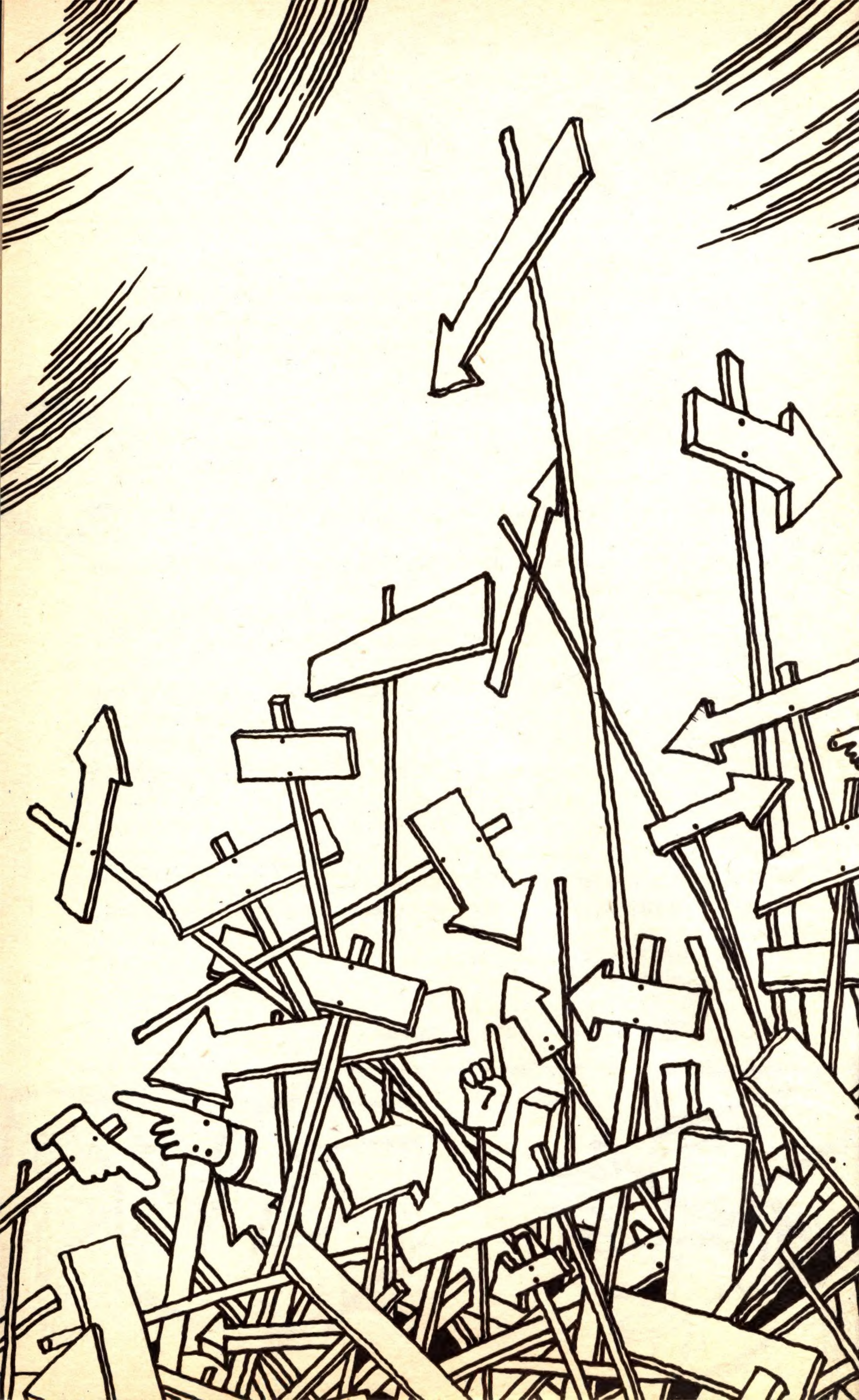
Жизнь предприятия











ПУТИ ПРИВАТИЗАЦИИ

Р. В. АРХИПОВ, В. А. ВОЛКОНСКИЙ, В. В. МИРОНОВ,
И. Ю. МИРОНОВ, В. Н. РАССАДИН, Е. Ф. САБУРОВ,
Москва

Едва ли не половина поставок идет сейчас через непосредственные бартерные связи между предприятиями. Естественно, система натуральных обменов не может обеспечить нормальное функционирование современного хозяйства. А так как восстановить административную систему невозможно, положение будет ухудшаться до тех пор, пока не будет реализована та или иная программа либерализации цен и хозяйственных связей — программа перехода к рынку. Вопрос только в том, каким ему быть.

Какая разница между рынком и социалистическим рынком? На это можно ответить старой шуткой, принадлежащей русскому физику Хвольсону: такая же, как между государем и «милостивым государем». Говоря о рынке, мы чаще всего имеем в виду такую систему экономических отношений, которая может возникнуть, если, не устраняя подчиненности предприятий административно-командной иерархии, не меняя отношений собственности, провести либерализацию в сфере текущей хозяйственной деятельности и товарного рынка.

Между тем необходимое условие эффективного функционирования хозяйственной системы — законодательное разграничение и гарантирование экономических прав и ответственности конкретных субъектов хозяйственной деятельности. Основной порок административно-командной системы в том и состоит: закрепления прав нет, есть лишь коллективная безответственность. Законодательно наделив предприятия, отдельные лица, акционерные общества, холдинги, банки и т. д. правами собственности и связанной с ними ответственностью, мы и получим то необходимое условие, которое позволит изменить ситуацию

по существу, а не косметически. Только в этом случае незаинтересованный, отчужденный наемник или чиновник станет ответственным и рациональным хозяином, а хозяйство будет чувствительным к изменениям экономических регуляторов — налоговой системы, нормы банковского процента, курса национальной валюты, уровня таможенных пошлин, государственной кредитной и финансовой политики.

Законодательное закрепление прав пользования, владения и распоряжения государственной собственностью за конкретными субъектами в нашей стране началось с принятия Закона о государственном предприятии в 1987 г. До этого разграничение данных функций между предприятиями и органами государственного управления регламентировалось необозримой системой подзаконных актов. Но законодательное наделение правами собственности далеко не всегда означает изменение реальных отношений. Это видно хотя бы на примере статьи 4 того же закона, по которой любое предприятие (а не только арендное или кооперативное) наделяется правами по владению, пользованию и распоряжению всем своим материальным и финансовым имуществом, так что неспециалисту может быть вовсе непонятно, о каком выкупе фондов коллективом и других формах приватизации еще может идти речь.

С другой стороны, подзаконные акты могут оформлять реальные отношения собственности, сложившиеся, например, внутри государственного сектора под покровом абстрактного понятия государственной собственности. Так, Советы Министров СССР и РСФСР в 1990 г. своими решениями делегировали ряду министерств и создаваемым на их основе ассоциациям и концернам права по управлению государственным имуществом организаций и предприятий этих министерств (решения СМ СССР от 13.09.90, № 1594р). Как видим, создание хороших законов — необходимое, но далеко не достаточное условие. Важно, кому и каким способом передается собственность.

В западных странах на протяжении послевоенных десятилетий не раз происходила приватизация, причем проводилась она путем продажи государственного имущества. Этот путь имеет серьезные преимущества. Вложение собственных средств, как правило, свидетельствует о заинтересованности в праве на имущество и способности ответ-

ственно относиться к накапливаемым средствам. Этот путь позволяет одновременно уменьшить денежную массу как на счетах и на руках у населения, так и у коллективных собственников, что в нашем случае имело бы серьезный антиинфляционный эффект.

Но для того, чтобы приватизация стала нормальной куплей-продажей, нужен развитый рынок ценных бумаг, нужен опыт оценки предприятий, нужны более или менее установившиеся цены. Пока до этого далеко. У населения слишком мало денег, чтобы выкупить значительную часть государственного имущества, если речь идет о нормальной, а не заниженной, символической цене. Сомнительно также, чтобы большое число граждан решили вкладывать свои сбережения в акции: в условиях экономической и политической нестабильности перспективы не только отдельных предприятий, но и целых отраслей при переходе к рынку неопределенны.

Учитывая, что стоимость государственного имущества многократно превышает денежные средства, которые население, предприятия и организации имеют и могут использовать для его выкупа, можно предположить, что такой процесс потребует 10—15 лет.

Продажа — наиболее подходящий способ приватизации мелких государственных предприятий. У крупных и средних таким способом можно быстро приватизировать только часть собственности, притом сравнительно небольшую,— через реализацию акций.

За последние годы обсуждалось несколько методов приватизации крупных и средних предприятий с предварительной их корпоративизацией, или акционированием. Предлагалось:

— оставить большую часть акций в собственности государства, но отделить распоряжение ими от административных структур (поручив распоряжаться акциями инвестиционным банкам, пенсионным и страховым фондам, холдингам и т. п.) с последующей постепенной продажей;

— передать в аренду трудовым коллективам с последующим выкупом в собственность работников;

— бесплатно раздать, распределить акции между всеми гражданами.

Первый путь можно условно назвать технократическим. Он рассчитан на превращение наиболее способных представителей нынешнего хозяйственно-бюрократического

аппарата в финансистов-менеджеров западного типа. При этом сохраняется роль центра, призванного уравновесить явные диспропорции, неизбежные в период становления новых экономических отношений на фоне старых деформаций. Часть акций, остающаяся в собственности государства, может продаваться постепенно по решению Верховных Советов Союза и республик и по мере созревания экономических и иных условий. Эта часть может использоваться как средство демонополизации: акции поставщика-монополиста передаются (продаются) потребителям для создания объединений вертикального типа.

Во всех развитых странах есть предприятия, независимые от административно-государственных структур, но являющиеся частичной или полной собственностью государства. Общепризнано, что государственные предприятия менее эффективны, чем частные корпорации. Однако некоторые исследования доказывают, что причина низкой эффективности не форма собственности, а защита их от рыночной конкуренции — будь то административные запреты, либо прямая финансовая поддержка. Когда же такие предприятия оказываются в условиях жесткой рыночной конкуренции, часть из них становится банкротами, а большая часть (обычно смешанной собственности) работает достаточно эффективно. Поэтому можно было бы считать хорошим решением акционирование с сохранением большей части акций в государственной собственности, но с отделением функций хозяйствования от государственных структур. Непременным условием успеха является создание рынка капитала.

Одна из главных опасностей на этом пути — сохранение старых неэффективных связей, монопольных структур управления и старого персонала управленцев: большая их часть не способна эффективно работать в рыночных условиях. Развитие секторов частной и коллективной собственности будет всячески тормозиться, а точнее, допускаться лишь настолько, насколько это укрепляет положение господствующих государственных монополий. Вряд ли можно надеяться на быстрое «размывание» неэффективных и неповоротливых бюрократизированных структур, когда в руках государства — основные финансовые средства. Коллективы государственных предприятий, несомненно, будут оказывать политическое давление, тор-

мозя структурные сдвиги, связанные с закрытием производств.

Гораздо более демократичным и обладающим значительным антимонопольным зарядом представляется второй путь разгосударствления — передача предприятий в собственность трудовых коллективов. Такие примеры имеются во всех странах, а Югославия демонстрирует попытку сделать эту форму господствующей, реализуя социалистическую идею соединения производителя и собственника. Этот опыт свидетельствует, что собственность трудового коллектива может быть конкурентоспособной и может ликвидировать отчуждение работника от собственности и управления.

Однако опыт Югославии показывает также, что искусственное государственное запрещение рынка капитала (свободной продажи акций, обеспечивающих право участия в управлении) дает недостаточно эффективную экономическую модель с сильными инфляционными тенденциями.

Трудовые коллективы, как правило, больше заинтересованы в повышении оплаты труда, чем в развитии технического прогресса и эффективном вложении капитала. Право распоряжаться им чаще всего попадает в руки технократически-бюрократических групп, их действия, как правило, не контролируются коллективами.

Однако распространять правило «Фабрики — рабочим» на все народное хозяйство было бы явно несправедливо: одним коллективам достанется дорогое оборудование, здания, а другим — скажем, старые дореволюционные мастерские.

Итак, и первый, и второй пути приватизации приведут к экономике значительно более инерционной, чем частнокапиталистическая. Но следует ли ее свойства оценивать только отрицательно — ведь речь идет о переходном периоде? Торможение структурных сдвигов, противодействие сокращению численности занятых в переходный период могут сыграть и положительную роль, страхуя хозяйства от массовой безработицы и спадов производства.

Третий путь можно назвать либерально-демократическим. У него следующие преимущества:

* формируется положительное отношение к реформе: не только богатый, но каждый рядовой гражданин страны получит свой пай и свой шанс;

* расширяется круг потенциальных собственников средств производства, преодолевается их отчужденность, укрепляется стабильность общества, предотвращается «новая национализация»;

* формируются остро необходимые предпринимательские кадры;

* представители населения участвуют в акционерном совете, что нацеливает его на принятие решений по экономическим критериям, усиливает экономическую ориентацию инвестиционного процесса, предотвращает концентрацию права распоряжаться собственностью в руках «аппаратных», бюрократизированных групп, а также уравновешивает интересы трудового коллектива и предприятия и в результате служит ускорению структурной перестройки экономики страны;

* населению частично компенсируется ущерб от роста цен и безработицы.

Вместе с тем либерально-демократический путь чреват распылением прав собственности в акционерных советах, превалированием сиюминутной заинтересованности в получении дивидендов вместо инвестирования. Это может снизить мобильность и придать излишний консерватизм производственным структурам, лишить советы способности действенно контролировать администрацию. Ситуацию можно смягчить развитием сети траст-отделов при банках и специальных доверительных компаний, управляющих по поручению инвестиционными средствами и акциями граждан. Последние должны иметь право депонировать свои вклады в пенсионные и страховые фонды, которые, наряду со своими основными функциями, вели бы и инвестиционную деятельность. Эти меры помогут смягчить негативные последствия, возникающие при распылении права собственности, и обеспечить квалифицированный контроль за деятельностью администрации.

Другая опасность связана с возможностью инфляционного увеличения выплат населению за счет дивидендов. Однако объем дивидендов не может быть слишком велик. По нашей предварительной оценке, вся прибыль, соответствующая распределяемым фондам, будет составлять не более 60—70 млрд руб. Если в виде дивидендов будет распределяться половина прибыли, это составит 30—35 млрд руб., или около 5% суммы годовых доходов населения. Эта сумма может рассматриваться как часть компен-

саций за повышение потребительских цен, которое неизбежно сопутствует процессу либерализации.

Учитывая плюсы и минусы каждого пути, целесообразно диверсифицировать права собственности, разделив акции каждого предприятия между разными типами собственников и разными способами приватизации. Часть акций (скажем, 10%) должна быть отдана местным Советам для противовеса центральным ведомствам, а также для укрепления их финансового положения.

НА ПРАКТИКЕ УЖЕ ИДЕТ «АППАРАТНАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ»

До последнего времени внимание общества и средств массовой информации было направлено на кооперативные и арендные предприятия, возникающие, в частности, на базе государственных предприятий и их подразделений. Однако параллельно шел и «тихий», менее заметный процесс отделения крупных объединений, главков, а в последний год и целых министерств от единой административной системы. Создавались формально независимые, юридически самостоятельные ассоциации, концерны, союзы. Этот процесс аппаратной, или бюрократической, приватизации знаменует развал единой государственной монополии. Но в то же время это форма борьбы административной системы за самосохранение, в которой используются как старые, так и новые возможности укрепления и даже расширения исходных, «генетически заданных» правомочий.

Аппараты министерств, ведомств и объединений, добиваясь статуса самостоятельных, независимых от государства корпораций, присваивают права по распоряжению имуществом подведомственных им предприятий. Это дает им возможность, с одной стороны, мимикрировать, избегая критики, обрушивающейся на государственный аппарат. Ликвидация министерств им уже не страшна. С другой стороны, они препятствуют выходу предприятий из-под диктата на основе законов об аренде, акционерных обществах и т. д.

Возникающие образования, как правило, нельзя назвать добровольным объединением предприятий, которые делегируют корпорациям часть своих функций: они наделяются правами «сверху». Как следствие, деятельность таких корпораций не отражает интересы предприятий. Они

ведут себя как ведомственные бюрократические структуры, в частности препятствуют выходу из объединения заинтересованных в этом хозяйственных субъектов. В результате сохраняется высокая степень монополизации хозяйственной структуры, имеющей организационный характер и не оправданной технологическими, экономическими или иными объективными факторами.

В Российской Федерации за лето 1990 г. с помощью постановлений нового Совмина хозяйственные министерства и главки сменили названия на концерны и ассоциации, оставив за собой такие права, как создание и ликвидация предприятий в соответствующей отрасли, их слияние и разделение, распределение новой техники, назначение и увольнение директоров. Для работников концерна или ассоциации предусмотрены все привилегии и льготы, которыми пользовались работники главка и министерства.

Союзные министерства, не перекрасившиеся в новые рыночные цвета, издают постановления, ограничивающие переход предприятий на арендные условия. Министерства оборонного комплекса запрещают сдавать в аренду уникальное и импортное оборудование, обозначая его как специальное или подводя под формулу «мобилизационный потенциал». Фактически ни одно предприятие не может из-за этого использовать возможности, предоставляемые Законом об аренде.

Возникают такие перлы бюрократического демократизма, как распоряжение Совмина СССР от 29 июня 1990 г. за № 1021р. В нем говорится, что в Минторге, Минздраве, Госкомспорте, Госкомлегпроме СССР не подлежат сдаче в аренду объекты специального назначения и их имущество. Распоряжения подобного рода пестрят словами «специальные» или близкими к бессмыслице определениями, но они позволяют вертеть правом передачи того или иного производственного оборудования в аренду, как чиновнику заблагорассудится.

ВЦСПС разослал письмо, в котором подведомственным предприятиям рекреационного комплекса (гостиницам, санаториям, домам отдыха) предписывается для перехода на аренду получать разрешение у Центрального совета. А он такие разрешения дает только крупным объединениям, а не отдельным предприятиям.

Минторг для предприятий общественного питания рекомендует переход на «наиболее прогрессивную» форму

собственности — акционерную, поскольку там наименьший объем уставного фонда — 500 тыс. руб. Фактически же пользуются этой возможностью крупные объединения и комбинаты; выкуп акций коллективами предприятий они блокируют.

Примеры можно было бы продолжить. Процесс бюрократической приватизации идет полным ходом, и к моменту перехода на рыночную экономику, видимо, будет закончен. Если не принять спешных мер правового и организационного порядка, мы получим еще не виданную в мире псевдорыночную формацию, где конкуренция допускается только в интересах и с «разрешения» монополий, а государство вынуждено поддерживать неэффективные и неповоротливые искусственно созданные корпорации, чтобы защитить население от спада производства потребительских товаров и спасти монополии от банкротства во избежание безработицы.

Один из главных факторов, сдерживающих стремление предприятий выделиться из этих гигантов, — отсутствие конкурентного рынка. В свою очередь, монополизация хозяйственных структур может привести к неустойчивости рынка и необоснованным спадам производства, несправедливому распределению богатства, а следовательно, и национального дохода.

Пока еще есть возможность направить приватизацию по более демократическому руслу, придать ей динамичный характер. Для этого следует использовать второй и третий пути. Параллельно с либерализацией хозяйственных связей и цен, денежно-финансовыми мерами по стабилизации экономики, следует реализовать государственную программу приватизации, основанную на следующих принципах.

1. Максимально упрощается выделение предприятий из объединений и производственных подразделений. Советы акционеров создаются на уровне каждого крупного или среднего предприятия. Объединения получают права собственности только путем делегирования (добровольного объединения) или продажи этих прав «первичными» советами акционеров.

2. Значительная часть акций крупных и средних предприятий (по нашему мнению, половина) распределяется бесплатно между всеми работающими и работавшими гражданами страны.

3. При продаже или бесплатном распределении имущества или акций приоритет отдается работникам данного предприятия.

4. Укрепляются права тех элементов и сил в обществе, которые заинтересованы в перемещении прав собственности от аппаратно-монополистических групп к непосредственным производителям (предприятиям) и могут составить социально-политический противовес центральным ведомствам и министерствам, поддерживающим аппаратный вариант приватизации. Одной из таких демократических сил, наряду с трудовыми коллективами, руководством предприятий, кооператорами и частными предпринимателями, могут выступать местные Советы, которые в значительной мере находятся под контролем и давлением своих избирателей и заинтересованы в ослаблении всевластных центральных ведомств.

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ПРИВАТИЗАЦИЮ

Чтобы избежать спонтанной, неконтролируемой приватизации, ей следует предпослать рационализацию государственной собственности, сосредоточение собственнических функций в специализированных фондах государственного имущества союзного, республиканского и местного уровней. Только после этого государственная собственность может быть передана в руки новых владельцев.

Малые предприятия местного хозяйства (торговли и общественного питания, ремонтные, строительные и т. п.) будут продаваться или сдаваться в аренду коллективным или индивидуальным (семейным) собственникам без акционеризации. Полученные денежные средства направляются частично в местный бюджет, частично — в пенсионный фонд страны.

Все крупные и средние производственные предприятия подлежат акционированию. Акции общей стоимостью, равной сумме основных и оборотных фондов, распределяются между фондами государственного имущества разных уровней. Половина акций затем распределяется между гражданами, другая половина поступает в продажу на конкурсных основаниях, передается частично местным Советам, частично остается в ведении фондов.

Как показывает опыт развитых стран, такому распределению могут подлежать предприятия практически всех от-

раслей. Смешанная частно-государственная собственность на предприятия транспорта, энергетики, оборонной промышленности и т. д. обеспечивает обычно не менее, а более эффективное и надежное управление, чем непосредственное подчинение их государственным административным структурам. В частности, переход оборонной промышленности к корпоративной собственности предприятий и к работе по непосредственным заказам министерств военно-промышленного комплекса эффективно решило бы задачу конверсии.

Рыночная оценка предприятий может сильно отличаться от балансовой или остаточной стоимости их имущества, в частности за счет того, что не учитывается оценка территории и используемых природных ресурсов. Поэтому одновременно с процессом приватизации необходимо перейти к экономическим методам реализации прав собственности на землю и природные ресурсы. Кроме законодательства о земле, здесь необходим закон о недрах и создание фондов недр на уровне Союза, республик и регионов. Фонды продавали бы права на владение и пользование недрами (сдавали бы их в аренду) на конкурсных основах. В результате мы получили бы оценку стоимости участков территории и размеры рентных платежей.

Сумма номинальной стоимости акций, подлежащих бесплатному распределению между работающими (работавшими) гражданами (соответствующая половине балансовой стоимости производственных фондов акционируемых предприятий), составит ориентировочно около 3 тыс. руб. на человека.

Расширить социальную и финансовую базу приватизации можно, создав и безвозмездно наделив граждан новыми средствами платежа для выкупа государственной собственности — инвестиционными рублями. Их масса покрывала бы объемы собственности, подлежащей приватизации на первом этапе.

Наделить граждан инвестиционными рублями может специально созданный Инвестиционный банк и его отделения на местах: каждому открывается счет в отделении Инвестиционного банка с проставлением отметки в паспорте. Инвестиционные рубли существуют только в безналичной форме и являются именными. Их продажа другим лицам запрещается. Использование инвестиционных рублей происходит путем перевода со счета гражданина на

счет органа, проводящего приватизацию (фондов государственного имущества и их агентств). При областных конторах Госбанка создаются холдинги (держательские компании) и траст-отделы, управляющие по поручению инвестиционными средствами граждан (включая инвестиционные и обычные рубли), а также активами, приобретенными на них. Поощряется создание аналогичных структур при коммерческих банках, а также независимых холдинговых компаний — крупных финансовых организаций, получивших права распоряжаться акциями и представлять интересы индивидуальных собственников. Они могут сконцентрировать распыленных в начале собственников и обеспечить надлежащий контроль над деятельностью администрации предприятий.

Кроме того, граждане должны иметь возможность депонировать инвестиционные рубли в пенсионные и страховые фонды.

Для ограничения сроков приватизации неиспользованная сумма счета в инвестиционных рублях облагается налогом в размере 50%. Налог взимается с остатка счета на конец первого года. В конце второго года остаток счета ликвидируется.

СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ ОРГАНОВ, ПРОВОДЯЩИХ ПРИВАТИЗАЦИЮ

Органы, проводящие приватизацию, — фонды государственного имущества — берут на себя большую нагрузку в предложенной концепции. Они должны располагать значительной информацией о приватизируемых предприятиях (первоначальная и остаточная стоимость основных фондов, объёмы прибыли за последние годы и ее распределение и т. д.) и давать на ее основе первоначальную оценку стоимости предприятий (по принятой методике), ожидаемый уровень выплат по дивидендам.

Широкая сеть филиалов обеспечит свободный доступ к покупке акций всем гражданам страны.

Система фондов государственного имущества должна строиться на основе или с использованием возможностей какой-либо из существующих структур государственного управления. Отраслевые министерства и ведомства не заинтересованы в эффективной приватизации, поскольку она означает сокращение их прав в пользу новых собст-

венников. Заинтересованы в этом могут быть только центральные и местные финансовые органы, которые за счет эффективной приватизации могут укрепить бюджеты.

Предлагается создать систему фондов государственного имущества, передав ей часть аппарата Министерства финансов и его вертикальных структур. Фонды действуют независимо от исполнительных органов и подотчетны только Советам соответствующих уровней. Союзный фонд организует приватизацию имущества, переданного Союзу в соответствии с союзным договором.

Фонды организуют: оценку имущества всех государственных предприятий; продажу мелких предприятий, их акционирование; продажу 50% акций за инвестиционные рубли; дополнительную продажу акций за обыкновенные рубли и валюту; дальнейшую приватизацию остающихся в собственности государства акций предприятий.

Основная форма продажи — подписка на акции или паи предприятий. Поначалу подписка объявляется среди коллектива предприятия по номинальной стоимости акций или паев. Оставшаяся часть акций (51% за вычетом доли, реализованной коллективу) объявляется к открытой подписке соответствующим фондом или его агентством через специальный бюллетень. Продажа идет за инвестиционные рубли. Вторая половина (49% пакета акций) реализуется за обычные рубли и иностранную валюту.

Территория подписки за инвестиционные рубли зависит от статуса предприятия (союзное, республиканское, муниципальное) и его величины. При подписке объявляются технические и финансовые параметры предприятия, номинальная цена одной акции.

Граждане пересылают заявки на приобретение акций в орган, объявивший подписку, с квитанцией об оплате.

Делением объема акций, продаваемых за инвестиционные рубли, на сумму заявок определяется рыночная цена одной акции. По ее объявлению граждане могут отзывать свои заявки. Решением фонда государственного имущества может быть объявлена повторная продажа, если рыночная цена резко отличается от номинальной.

Аукцион может использоваться при реализации мелких предприятий и объектов непроизводственной сферы стоимостью до 50 тыс. руб., реализуемых целиком или по частям партнерствам или частным лицам за обычные или инвестиционные рубли. Последние после использования

уничтожаются. Оставшаяся у фонда госимущества часть собственности, «твердое ядро» ценных бумаг, реализуется на последующих этапах по квоте, устанавливаемой законодательными органами.

Приватизированная собственность в виде акций и физических объемов допускается ко вторичному обращению (перепродаже) с момента приватизации. В их целях государство стимулирует создание специализированных организаций типа фондовых бирж и маклерских контор. Результатом вторичного обращения явится создание реального рынка ценных бумаг и капиталов, меж- и внутриотраслевой перелив ресурсов в сферы эффективного их приложения и в расширение производства дефицитных видов продукции, а также концентрация акций в руках наиболее дееспособных субъектов.

* *

ОТ ФОНДИРОВАНИЯ К ИНФОРМИРОВАНИЮ

Несмотря на издержки прежней кадровой политики, в аппаратах министерств и центральных ведомств сосредоточены высококвалифицированные специалисты, имеющие опыт постановки и реализации крупных народнохозяйственных проектов. Лучшим из них необходимо в корне изменить условия работы, полностью отказаться от административно-бюрократического стиля с присущей ему анонимностью и безответственностью.

Целесообразно связать программы, которые готовят центральные органы управления, с конкретными именами и персональной ответственностью за их завершение «под ключ». И одновременно существенно ограничить общий объем ресурсов, выделяемых под такие программы. Коллективы управленцев стали бы в рамках выделенных средств разрабатывать и реализовывать проекты. По мере реализации проекта и ввода в научный или хозяйственный оборот готовой «продукции» соответствующие затраты списывались бы с этого коллектива. Делать это нужно обязательно гласно.

Подобную практику уместно распространить на все управленческие структуры: от Госплана до местных органов самоуправления. Вряд ли удастся сохранить четкое разграничение возможных сфер использования ресурсов.

Управленческие структуры целесообразно переориентировать с подготовки руководящих указаний, где и что производить, на обеспечение необходимой информацией всех желающих участвовать в производстве: создать на их основе отраслевые информационные службы. Выигрыш от этого получат в первую очередь подлинно самостоятельные производи-

тели: приобретя свободу, они сохранят и квалифицированную информационную поддержку со стороны государства.

Конечно, при таком подходе предприятия лишатся всемогущих гарантов стабильного обеспечения материальными ресурсами. Правда, уже сегодня репутация центра в этом смысле не та. Когда нет рынка и полной свободы, многие хозяйственники все настойчивее требуют возврата к прежним нормам, при которых якобы был «порядок». И тем не менее нужно, чтобы центральные органы управления обеспечивали своих подопечных не сырьем и материалами, а информацией.

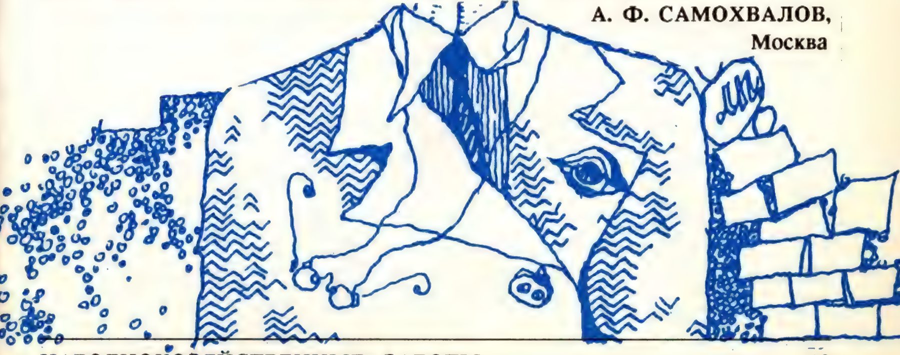
Опасения, что в результате нового подхода к работе управленцев все разрушится, беспочвенны. В условиях ограниченных финансов возможно лишь постепенное изменение направлений их использования, а при персональной ответственности будет больше гарантий обоснованности и продуманности предлагаемых решений. Через несколько лет такой работы будет видно, какие коллективы управленцев действительно жизнеспособны, умеют жить по средствам и в то же время принимают грамотные решения, а какие только проедают эти средства.

Чего можно ожидать от такой перестройки работы центральных органов управления? Лишившись опеки с их стороны, производители смогут действовать самостоятельно, опираясь на собственные накопления и заемные средства. Взаимоотношения с центром станут строиться на договорных отношениях при взаимной экономической ответственности за неудачные управленческие решения.

Станет возможным свертывание централизованных инвестиций за счет замораживания обьема ресурсов, который должен освоить аппарат центральных ведомств. Все стройки обретут конкретного материально ответственного инициатора-заказчика (центральные органы управления или предприятия). Ограниченность ресурсов у тех и других выявит объекты, подлежащие консервации.

Декларируемая «кардинальная» перестройка структуры управления наконец-то окажется второстепенной. На смену решительным, но непродуктивным перестановкам кадров сверху придет изменение стиля и методов управленческой деятельности с максимальным сохранением всего лучшего, что находилось в «умах и столах бюрократов».

А. Ф. САМОХВАЛОВ,
Москва



МИФ О КОЛЛЕКТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

М. В. Масарский,

президент
Ассоциации руководителей предприятий СССР,
председатель кооператива «Волхов»,
Москва — Новгород





Американскую экономику создал автомобиль. Советскую, как считает Марк Масарский, наш отечественный 50-летний предприниматель, создаст собственный дом. Но своим должен быть не только дом. Частная собственность, но в коллективном управлении. Народный капитализм в отличие от народного предприятия — вот что, по мнению М. В. Масарского, поможет нам преодолеть психологию наемников и выйти на столбовую дорогу цивилизации. Мнение, может быть, небесспорное, но выстраданное.

М. Масарский руководит кооперативом «Волхов» — одной из частиц, на которые распалась знаменитая артель Туманова (см. ЭКО 11. 90). Кооператив входит в акционерную компанию «Свой дом». Ассоциация руководителей предприятий СССР, президентом которой он избран, подписала договор о создании советско-американского центра по приватизации. Кто и как станет собственником — центральный момент в размышлениях М. Масарского.

Главный претендент на частную собственность, по его мнению,— новый средний класс.

Главный путь — переход к протестантской этике, этике накоплений.

Наше государство доказало, что оно плохой хозяин. За всю историю человечества ни одно государство не сосредоточивало в своих руках такую огромную долю собственности — свыше 95%, и ни одно не имело столь низкую эффективность ее использования. Даже древний Египет или империя инков в Южной Америке, где вмешательство государства в хозяйственные дела объяснялось необходимостью строить ирригационные системы, не были столь расточительными.

В свое время большевики объявили, что государство, минуя рынок, должно все регулировать. Но отменить рынок — все равно что отменить колесо, огонь. ЭВМ всей планеты не смогли бы регулировать экономические отношения даже одной отрасли. А рынок делает это мгновенно и автоматически. Не надо дуть человеку в рот, чтобы он дышал. А мы все дуем, боимся, что народ не сможет сам дышать, кормить сам себя. Не надо кормить народ, надо его оставить в покое, дать возможность самому прокормиться при наших-то богатствах. Но, конечно, государство должно создать благоприятные экономические условия.

Сейчас и в нашей стране, и за рубежом ученые и политики сошлись на том, что приватизация неизбежна. К этому постепенно склоняется и общественное мнение. Но кто же станет собственником?

НОВЫЕ ФЕОДАЛЫ НАСТУПАЮТ

Приватизация может пойти так, что государство, уйдя в дверь, полезет в окно в лице органов советской власти, министерств и ведомств. Почему я предостерегаю от советизации собственности, захвата ее ведомственными монстрами, предрекаю неуспех этому делу? Институт публичной власти не может быть одновременно субъектом хозяйствования. Он может вкладывать капитал, создавать свои предприятия, но на них должны распространяться все законы. Они не должны быть привилегированными участниками игры.

Наиболее серьезный претендент на собственность — номенклатурная буржуазия в лице министерств и ведомств. Они при власти, их преимущества перед новыми предпринимателями — корпоративная солидарность, организованность, опыт в управлении людьми, ресурсами, сложившиеся структура и аппарат. И вот уже происходит смена вывесок. Зная, что придется уйти, создают «придворные» кооперативы, СП. Им удается приобрести по бросовым ценам отличные здания в центре Москвы, для них создают идеальные стартовые условия. И пока обсуждается закон о собственности, самые лакомые куски уже проглатываются.

В эти новые формы мигрирует и партийный капитал. Правда, сейчас запрещено политическим организациям, общественным фондам создавать коммерческие банки и даже быть пайщиками. Идет борьба против феодально-номенклатурного пути приватизации, ведь публичная власть переплеталась с собственностью только при феодализме.

Причем идет персонификация собственности: конкретный человек заинтересован в том, чтобы, скажем, данное предприятие, гостиница, участок земли принадлежали узкому кругу «детей партии и правительства». Это даже не приватизация в полном смысле слова — ведь они не заработали все это, а захватили и распоряжаются теперь на правах собственников.

Казалось бы, какая разница — кто будет собственником, лишь бы не государство. Неважен источник — партийные это деньги или министерств — лишь бы хозяйствовали хорошо. Но при таком шквальном захвате собственности не просто меняется вывеска. Минстройматериалы, например, становятся концерном «Цемент». Незаметно произошла и подмена собственника. Раньше государство владело всем, собственность не была персонифицирована. Министерство было органом управления, а концерн уже — орган непосредственного хозяйствования, он имеет право юридического лица, расчетный счет. Министерства, хорошо организованные, мгновенно сделали то, что большевики окончательно завершили только к 1929 г.,— без продотрядов и ЧК захватили собственность.

Монополизм под флагом рынка обретает еще более опасные формы. Его ничем не возьмешь, он вроде бы честно конкурирует. Но как это делает, например, «Цемент» с изношенной кирпичной промышленностью? Предлагает такой бартер: на 1 млн штук кирпича — 800 т цемента, т. е. за рубль «цементный» надо отдать пять «кирпичных».

Мы сами не от хорошей жизни строим цементный завод! Я как строитель хорошо знаю, что такое монополизм в этой области. «Волхов», филиал акционерной компании «Свой дом», вместе с Промстройбанком финансирует производство цемента. Стоимость небольшого цементного заводика — 29 млн руб., наша доля — 10 млн. Новгородский облисполком вносит 10 млн. Но мои деньги совсем другие: это кредитные ресурсы, накопления, они не оторваны от бюджета, от садика или больницы. Дальше хитрый начальник стройтреста изымает свои 3 млн: «Зачем я буду свои деньги вкладывать? Ведь у исполкома все равно нет хозяйственного аппарата, пусть он все мне и передаст. А я получу, ничего не вкладывая».

Государство может иметь в своей собственности инфраструктуру, что-то может быть и в муниципальной собственности, ибо построено на местные налоги. Но это по источнику финансов муниципальная собственность, а не по форме хозяйствования, даже не по форме собственности. Во всем мире это делают компании — электротехнические, занимающиеся канализацией и пр. И у мэра Нью-Йорка, в отличие от московского, не болит голова по поводу того, что нечем кормить или некуда вывозить мусор.

Если бы Советы действовали от имени общества, все было бы в порядке, но они действуют от имени государства, и коммунальная собственность — это на деле собственность государственная. У государства же нет механизма приватизации, и оно пользуется старым механизмом советской власти. А деля, как не урвать себе тоже лучшие куски? Значит, о равенстве стартовых возможностей не может идти речи.

Приватизация должна проводиться не игнорируя Советы, а вместе с ними, на паритетных началах. Но сами Советы и исполкомы вести приватизацию не должны. Их дело — контроль, координация. К сожалению, на деле, видимо, Советы все же проведут приватизацию феодальным путем.

КОЛЛЕКТИВ ПУСТИТ ПО МИРУ

Отказавшись от советского экономического мифа — об общенародности того, что находится не в личной собственности — мы успешно создаем новый миф: собственность может быть какой-то специфически нашей, например арендованной или коллективной. Но мировой опыт знает только два вида собственности — государственную и частную. Групповая, или коллективная собственность — на деле паевая. Если пай не выделен, то это вовсе не собственность, а форма владения, пользования, но не распоряжения. Значит, распоряжается ею кто-то другой. Собственность общественных организаций — это тоже только разновидность, форма. Если вглядеться глубже, например, в государственную собственность, то заметны будут атомы частного присвоения, распоряжения, пользования. Скажем, аппарат командует, распорядитель кредита принимает решения.

Почему я всегда был против аренды? Да потому, что аренда не меняет формы собственности, отношения арендатора и арендодателя попахивают крепостничеством. Арендодатель может под любым предлогом изменить условия аренды, его никто не ограничивает.

Как во всех тканях нашего организма есть вода, так и в экономических тканях общества есть элементы частной собственности. Это неистребимо, и никакого более эффективного механизма человечество не придумало. Собственность — по моему глубокому убеждению — самая надежная гарантия свободы, а свобода — базовая ценность

человеческой личности, которую нельзя отменить декретом. И большевики-догматики, провозглашая, что душа должна быть коллективной, этим пренебрегли.

Мне кажется, наша неизбывная тяга к коллективному — социальная трусость, отсутствие социальных мускулов. Ибо собственность — это ответственность. Считается, что коллективные формы, в виде артели, изначально были свойственны хозяйственным отношениям на Руси. Но артель — это способ соединения только живого труда. В артель всегда приходили со своим инструментом, артель не имеет собственных основных средств, их временно используют, берут в аренду, но на них не притязают. Это совокупность работников, форма ведения хозяйства. Размытость, отсутствие собственного пая — признак артели или колхоза.

К сожалению, миф о возможности в нашей стране коллективной собственности весьма распространен, его поддерживают и некоторые ученые. Почему коллективная форма, на мой взгляд, неприемлема даже как переходная? Опять это догма, абстракция. Когда говорят, что будущее за народными, коллективными предприятиями, — это шаг к прошлому. Мы говорим — надо отдать фабрики рабочим. Но ведь не всем рабочим отдаются все фабрики. На деле вот эта фабрика отдается вот этому коллективу. С самого начала это было химерично, к дележу и регуляции пришли люди неграмотные.

Абсурдность самой идеи вытекает, на мой взгляд, из фундаментальных категорий, в которых описываются явления хозяйственной жизни. Прежде всего это — категория юридического лица, идущая от римского права и создавшая основу нормальной экономики. Главное отличие юридического лица от физического — оно всегда имеет правопреемника, не может исчезнуть в никуда, преемник берет на баланс ресурсы и долги. Поэтому принятые договоренности не обратятся в ничто из-за отсутствия одной из сторон. От имени юридического лица можно заблаговременно предусмотреть условия прекращения деятельности, оговорить, кто будет выполнять обязательства, например платить долги, в то время как от имени физического лица такие обязательства чисто условны.

Опасность в том, что имущество отдано в собственность юридическому лицу,— например, кооперативу — а управляет коллектив, который собственником не является. Мифический собственник — коллектив — пус-

тит нас по миру. Общее собрание коллектива может принять решение о ликвидации предприятия, которое ему не принадлежит, распорядиться имуществом, которым не владеет. У коллектива нет признака бессмертия. Предприятие как юридическое лицо может брать на себя обязательства, но через несколько лет того коллектива, который брал их, уже нет. Кто их будет выполнять?

ЭКОНОМИКЕ ПРОТИВОПОКАЗАНА ДЕМОКРАТИЯ

В моей практике был такой показательный случай. В марте 1988 г., после принятия правительственного решения повысить налоги с кооперативов, правление «Волхова» вместе с ревизионной комиссией решало, как без потерь выйти из ситуации.

«Давайте, пока не поздно, разбежимся, а потом снова создадим кооператив». За это решение было две трети правления. По уставу протокол в таком случае не имеет юридической силы без решения общего собрания кооператива. И велика была опасность, что эту точку зрения поддержат и члены кооператива. Если бы это случилось, пришлось бы коллективно подать в отставку.

Завиральная идея, которую тоже, к сожалению, поддерживают некоторые ученые,— дать права юридического лица СТК. Во-первых, по Закону о предприятии внутри одного юридического лица нельзя создавать другое. Значит, этому новому лицу надо что-то отдать на баланс. Что? Предлагают оборотные средства. Значит, предприятие останется без них? Но на деле все будет, видимо, иначе: зарплата наша, а материальные затраты, долги, кредиты сгрузят на предприятие. Зарплату будут раздувать, ибо, являясь собственником не основных фондов, а только зарплаты, коллектив будет высасывать буквально все, ничего не оставляя на реновацию, а потом люди уйдут, оставив изношенное оборудование, обремененное долгами. И платить будет уже другой коллектив, которого, кстати, могут лишить прав юридического лица — ведь грозит банкротство!

Усугубляет положение то, что у нас отсутствует, по выражению К. Прунскене, «менталитет инвестиций». Каких усилий стоило мне убедить товарищей делать долгосрочные инвестиции! Многим трудно понять, зачем они нужны, если можно взять уже сейчас и хорошо пожить. Они

еще мирятся с этим, пока коллективу сопутствует успех, согласны потерпеть. А если дела пойдут хуже?

Я все время под дамокловым мечом общего собрания, которое может принять некомпетентное решение, я предвижу возможность ликвидации, обескровливания, умерщвления собственности, когда чисто арифметическим большинством люди, обладающие меньшей собственностью, могут экспроприировать собственность большую, объявить очередной «черный передел». Поэтому выстрадал убеждение: демократия должна быть в политике, в меньшей мере — в социальной сфере, но не в экономике!

Демократия в экономике — это власть над собственностью, которая тебе не принадлежит. И особенно противопоказана коллективная собственность именно нам, потому что сейчас к управлению придут миллионы людей некомпетентных. А когда принимаются судьбоносные решения, никакого равенства не может быть: не должны владельцы меньшей собственности большинством, толпой давить владельцев большей собственности. Должно быть так, как в зарубежных компаниях: один пай — один голос.

А у нас тот, кто не имеет собственности, может диктовать предпринимателю. Например, ко мне может прийти секретарь райкома или представитель облисполкома и навязать решение, затрагивающее мои кровные интересы; рабочие могут объявить забастовку и сгубить дело. Поэтому я боюсь неорганизованной демократии как власти люмпенизированного большинства. Сейчас идет звон ложек — философия распределения сильнее философии созидания. К сожалению, те, кто у власти, прислушиваются к большинству, которое просит пенсии, жилье, но не опираются на то экономически активное меньшинство, которое может вывезти наш паровоз.

В какой мере коллектив может управлять тем, что принадлежит физическим лицам, составляющим этот коллектив? Если решения принимают только те, кто работает (а они, как правило, не владеют на 100% этой собственностью, часть ее принадлежит не работающим на этом предприятии), то это ущемит права собственника. Решения принимает каждый в пределах своего поста, а особо важные — все, кто вправе пользоваться его результатами: кто внес капитал, ноу-хау и пр.

В кооперативе «Печора», где было занято около полутора тысяч человек, тоже шел постоянный конфликт между

теми, кто был за увеличение инвестиций, и сторонниками противоположной точки зрения. Я вместе с Тумановым всегда был в «авторитетном меньшинстве». А главный экономист придерживался минимизации расходов: «Зачем такая махина? Зарплата та же самая, а работать надо больше». В наших разногласиях отражался главный вред мифа о коллективной собственности: психология наемного работника не дает возможности развивать производство, делать долгосрочные вложения.

СЛЕСАРЮ СЛЕСАРЕВО

Как же преодолеть противоречие между собственником, который рискнул своим состоянием, начал дело, и наемным работником, которому на все наплевать и который может это дело мгновенно загубить? Путь, на мой взгляд, давно проторен, и нам надо идти по нему, не удивляя человечество очередной новинкой советской экономической мысли типа «народных предприятий» или строя «цивилизованных кооператоров». Надо всех сделать собственниками, чтобы каждый работник владел кусочком частной собственности — для начала на том предприятии, где работает.

Мировой опыт народного капитализма — не путать с народными предприятиями — хорошо себя зарекомендовал. Мы, например, детально изучали опыт сталелитейной корпорации в США. 17 лет назад она была частной. В результате падения цен на металл, экологических требований производство стало убыточным. Федеральный бюджет и муниципалитет дали льготный кредит на выкуп. Сейчас 8 тысяч человек являются владельцами на паевой основе. Корпорация процветает. Вообще в США средний класс — работники, обремененные собственностью,— составляет две трети населения, плюс 1,6 млн миллионеров. В Японии он составляет до 90% населения.

Итак, предприятие — совокупность частных собственностей, но управление и регулирование в определенной дозе коллективные — в пределах пая. Работник может акционировать свой пай. Это его частная собственность, но она может функционировать только в сочетании с другими частными собственностями. При этом работник может еще работать по найму, может участвовать в управлении. В нашем законодательстве произошла, наконец, тихая революция: доходы от собственности уравнены с до-

ходами от затрат живого труда. Ее мало кто заметил, но она фактически зачеркнула 73 года советской власти. Значит, человек теперь заинтересован быть собственником средств производства, может иметь доходы с капитала. Придется расстаться с химерами Маркса — например, что только живой труд, добавленная стоимость создают совокупный общественный продукт. Сейчас это в большей мере прошлый труд, например в виде информации. Понятие информации, интеллектуальной собственности в технотронном постиндустриальном обществе переворачивают примитивные марксовы схемы. Действительно, как подсчитать стоимость одной хорошей идеи, которая экономит труд миллионов?

Все надо начинать заново исходя из того, что капитал уравнивается с трудом. Поэтому, говоря о рынке, мы имеем в виду не только товар, но и капитал, рабочую силу. Без этого нет рыночной экономики. А вот этого наше общественное мнение переварить пока не может.

Как раздать людям собственность — государственные предприятия? Ведь коллектив меняется, особенно если аренда рассчитана на десяток лет. Работники выкупают предприятие сначала недоплаченным им заработком. Тот, кто ушел до выплаты дивидендов, получает номинал, если умер — наследнику и пай, и дивиденд. Но как быть, если наследник не хочет работать на этом предприятии? Не надо мучиться, а надо пойти проторенной дорогой — выпустить акции и не ограничивать право собственника. Если собственность — ценная бумага, то в любом случае сам человек или его наследник получит доход. А когда принимают нового работника? Доходило до смешного: пишет человек заявление — на работу, на коттедж и на машину. У нас никакой живой очереди нет: как заработаешь половину жилищного пая, это и будет твоим местом в очереди.

Мы наш общий фонд в 10 млн разделили на паи. Через пять лет пай можно забрать, но это невыгодно из-за большого налога. И, делая долгосрочные инвестиции, каждый обогащает себя и своих детей.

Сейчас подчинению работника процессу производства мешают неэкономические организации — профсоюзы, СТК, парткомы. Они принимают решения, но не отвечают за них. Надо отдать кесарю кесарево, а слесарю — слесарево. Менеджер, сам собственник и представляющий интересы собственника, отвечает за то, какая будет рента-

бельность производства, какую коллектив получит зарплату. И потому имеет право диктовать, как слесарю поступать.

Собственник автоматически вынужден себя ограничивать — его ограничивают, например, технология, техника безопасности, условия рынка. Посмотрите, как ограничивает себя крестьянин, который сам себе и владелец, и управляющий. И это еще один аргумент в пользу неэффективности наемного труда. Он всегда был таковым в сельском хозяйстве. И тем более неэффективен в информационном, постиндустриальном обществе.

Средний класс — обязательное условие существования всякого нормального общества. Он не только обеспечивает процветание, но это и тот буфер, социальная защита, которая противостоит всяческим экспроприациям, «черным переделам», это питательная среда для экономически активного слоя. У нас, к сожалению, создать этот класс будет трудно. Но слабым — социальные гарантии, сильным — свободу!

* *

МОЙ ВЗГЛЯД НА ПРИВАТИЗАЦИЮ

Изложу кратко схему предлагаемой мною программы приватизации.

Государство, используя свои механизмы власти, выявляет все предприятия страны (республики), которые должны быть акционированы, оценивает их стоимость с учетом стоимости земли, на которой они расположены. На полную сумму оценки выпускаются ценные бумаги из расчета: одна ценная бумага на каждого жителя страны (республики). Ценные бумаги, имеющие купоны стоимостью, предположим, 1 тыс. руб., раздаются населению без ограничений. В каждом регионе создаются фондовые биржи, на которые поступают сведения об оценке предприятий региона и их финансовых показателях, а информация о крупнейших предприятиях страны, подлежащих акционированию, поступает на все биржи страны. По телевидению и через иные средства массовой информации, в консультационных пунктах по месту жительства населению потребуется регулярно разъяснять смысл операции с ценными бумагами. О чем идет речь?

Ценная бумага за 1—2 месяца должна быть на бирже обязательно обменена полностью или частично на акции того предприятия, которое выбрал владелец ценной бумаги, причем стоимость акции любого предприятия равна стоимости купона, т. е. 1 тыс. руб.

Первоначально (для ориентирования вкладчиков) право на вложение ценных бумаг имеют работники акционируемых предприятий. Вложив

или не вложив ценные бумаги в свое предприятие, коллектив дает ориентир остальным вкладчикам.

При обмене ценных бумаг на бирже нет ограничений на вклады в отдельные предприятия, даже если стоимость вкладов и будет превышать государственную оценку, т.е. население имеет право само оценить каждое предприятие.

Лица, не желающие по какой-либо причине вкладывать ценные бумаги в предприятие и получать акции, а впоследствии дивиденды по ним, могут в Сбербанке обменять по договорной цене (при наличии желающих купить) всю ценную бумагу или несколько ее купонов на деньги ниже государственной оценки. За каждую операцию обмена со скупщика ценной бумаги взимается налог до 10% ее стоимости. Скупать ценные бумаги могут любые лица, включая иностранцев. При этом валюту разрешается обменивать на рубли по установленному государством курсу. При обмене не исключается (но нежелательно) предъявление декларации о доходах для регулирования скупки ценных бумаг.

Лица, обменявшие ценные бумаги на деньги, вправе положить их на специальные индексируемые непополняемые денежные счета, с которых деньги можно только снимать (целиком или частями). Государство берет на себя обязательство обеспечивать реальную стоимость денег на счетах через любой промежуток времени. Эта мера позволит связать значительные суммы денег, перераспределяемые в результате обмена.

После того как операция завершится, реальная оценка населением ценных бумаг, вложенных в предприятие, может существенно отличаться от той, что предложило государство. Не исключено, что высокорентабельное предприятие будет лучше оценено населением. Мы получим реальное соотношение стоимости производственных фондов и земли. А жизнь покажет, кто удачнее разместил ценные бумаги.

Затем фондовые биржи должны закрыться для приведения в порядок всех операций и подготовки к началу биржевого процесса и через определенное время открыться одновременно по всей стране (республике). В момент открытия все акции имеют одинаковую стоимость (в нашем случае — 1 тыс. руб.). При нормальном биржевом процессе стоимость акций конкретного предприятия определяется только спросом и предложением, которые зависят от работы предприятий, политической и экономической ситуации. После открытия биржи предприятия вправе для привлечения дополнительного капитала выпускать привилегированные акции (дающие обязательный процент дивидендов), которые будут продаваться на бирже в общем порядке.

ЧТО ДАСТ ЭТА ПРОГРАММА?

Произойдет реальная переоценка стоимости основных фондов, что создаст при наличии бирж труда и торговых бирж основу для конвертируемости рубля. Государство остановит эмиссию денег, так как на индексируемых счетах скопятся значительные суммы, которые можно пустить в оборот. Причем это те деньги, которые ранее нельзя было изъять. Увеличатся поступления средств от налогов на операции с ценными бумагами

и от операций на биржах. Государство получит дополнительный источник валютных поступлений за счет покупки иностранцами ценных бумаг.

Акционирование произойдет в сжатые сроки, по единой схеме и методике, что ускорит становление рыночных отношений, обучение людей основам бизнеса, даст каждому возможность самому распорядиться своей судьбой. Неимущие слои населения за счет перераспределения средств поднимут свой жизненный уровень. Возникнет база для продажи населению домов, земельных участков, квартир, мелких предприятий и другой недвижимости, исчезнет опасение, что вся недвижимость будет скуплена теневыми дельцами.

В. М. ЧЕРЕПОВСКИЙ,
директор проектно-технологического бюро,
Смоленск



ЗАРУБЕЖНЫЕ ЭКСПЕРТЫ О ПУТЯХ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

МЫ ПОЛАГАЕМ, ЧТО ЧИТАТЕЛЬ УЖЕ ИМЕЕТ ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ДОКЛАДЕ «ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ СССР», ПОДГОТОВЛЕННОМ МЕЖДУНАРОДНЫМ ВАЛЮТНЫМ ФОНДОМ, ВСЕМИРНЫМ БАНКОМ, ОРГАНИЗАЦИЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ И ЕВРОПЕЙСКИМ БАНКОМ РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С РЕКОМЕНДАЦИЕЙ СОВЕЩАНИЯ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ СЕМИ ВЕДУЩИХ ЗАПАДНЫХ СТРАН (США, Хьюстон, июль 1990 г.).

ЧЛЕНЫ УПОМЯНУТЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОВЕЛИ МНОЖЕСТВО ВСТРЕЧ С ЛЮДЬМИ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИМИ САМЫЕ РАЗНЫЕ ЗВЕНЬЯ И ОРГАНИЗАЦИИ НА СОЮЗНОМ И РЕСПУБЛИКАНСКОМ УРОВНЯХ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ СОВЕТСКОГО РУКОВОДСТВА ОБСУДИЛИ С НИМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РЕФОРМАМ, СООБЩИЛИ ДАННЫЕ, ДО СИХ ПОР НЕДОСТУПНЫЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ СССР, НО НЕ ПРЕДОСТАВИЛИ ИНФОРМАЦИЮ О ДОБЫЧЕ ЗОЛОТА И ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВАХ. КОНЕЧНО, ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗАВИСИТ ОТ ИМЕЮЩИХСЯ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ. СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКЕ ПРИСУЩИ ХОРОШО ИЗВЕСТНЫЕ ВСЕМ НЕДОСТАТКИ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ОНА, НА НАШ ВЗГЛЯД, ВПОЛНЕ МОЖЕТ СЛУЖИТЬ ОСНОВОЙ ДЛЯ АНАЛИЗА И РЕКОМЕНДАЦИЙ.

ЗАРУБЕЖНЫЕ ЭКСПЕРТЫ ИЗУЧАЛИ ПОЛОЖЕНИЕ В СССР, ЧТОБЫ ВЫЯСНИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ И УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОМОЩИ МЕЖДУНАРОДНОГО СООБЩЕСТВА.

НИЖЕ ПРИВОДЯТСЯ ВЫДЕРЖКИ ИЗ ДОКЛАДА С ОЦЕНКОЙ РАЗЛИЧНЫХ ПУТЕЙ ВЫХОДА ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА, ПЕРЕЖИВАЕМОГО СТРАНОЙ.

НЫНЕШНИЙ ХОД РЕФОРМЫ

Основные направления перехода к рыночной экономике и различные конкретные меры, которые уже приняты и объявлены, свидетельствуют о постепенности перехода к рынку. Значительная часть продукции будет по-прежнему производиться, во всяком случае на первом этапе, в рамках государственных заказов, и по крайней мере на 1991 г. предприятиям предписано сохранять «устойчивые хозяйственные связи». Это ограничивает их самостоятель-

ность, сдерживает управленческую инициативу и структурную перестройку экономики.

При оценке перспектив на 1991 г. предполагается, что будет достигнут политический компромисс, позволяющий сохранить экономическую целостность Союза благодаря единой денежной единице, свободной межреспубликанской торговле и комплексу фискальных мер, предусматривающих передачу республикам некоторых полномочий в отношении доходов и расходов при сохранении общей бюджетной дисциплины.

В соответствии с Основными направлениями в 1991 г. предполагается уменьшить избыточный спрос путем ужесточения финансовой политики и политики в области заработной платы. Это неизбежно потребует серьезных мер по ограничению бюджетного дефицита. Ожидается повышение розничных цен, чтобы не допустить уменьшения доходов от налога с оборота и увеличения субсидий на поддержание цен. Последние, очевидно, сократятся на 30% по сравнению с 1990 г., что будет сопровождаться нормированием некоторых ключевых продовольственных товаров.

Бюджетные расходы на повышение пенсий будут компенсироваться более высокими отчислениями на социальное страхование; предполагается, что другие планируемые сокращения расходов будут осуществлены в полном объеме. В этих условиях доля бюджетного дефицита в ВВП будет снижаться, хотя и в меньшей степени, чем этого ожидают власти.

Финансирование дефицита за счет эмиссии уменьшится, но не прекратится. Видимо, кредитование предприятий в реальном выражении будет значительно сокращено, а процентные ставки возрастут, но будут меньше уровня инфляции. Намечается частично индексировать заработную плату и «привязать» ее к цене «минимальной потребительской корзины», включающей набор субсидируемых продовольственных товаров. В результате реальная заработная плата снизится на 5—10%.

Нет никаких сомнений в том, что даже с учетом этих предложений экономическое положение в 1991 г. будет ухудшаться. Розничные цены резко возрастут, по крайней мере в той степени, в которой этого потребует планируемый рост оптовых цен. Средние темпы инфляции за этот год вполне могут превысить 50% и будут сочетаться со значительными изменениями ценовых пропорций. Уже-

сточение денежной и финансовой политики в сочетании с частичной индексацией заработной платы должно уменьшить риск раскручивания инфляционной спирали. Однако обратной стороной ужесточения кредитования предприятий будет дальнейшее снижение объема производства и занятости. Можно ожидать, что в 1991 г. произойдет спад в большинстве секторов экономики, за исключением, возможно, сельского хозяйства, где производство может стабилизироваться; в целом ВВП в реальном выражении может снизиться на 5% и более. Возможно, ускорится высвобождение рабочей силы с государственных предприятий, которое вряд ли будет полностью компенсировано расширением частного кооперативного сектора. В результате уровень безработицы, составивший, по оценкам, 1,5% в 1990 г., может возрасти в 2—3 раза.

Положительный момент в этом сценарии: при значительном снижении покупательной способности населения эти меры могут обеспечить скромный, но реальный прирост потребления. Можно ожидать, что население использует свои сбережения на потребление, что уменьшит показатель отношения денежных сбережений к ВВП. Что касается расходов, то ограничения в отношении предприятий скорее всего дадут резкое снижение капиталовложений и запасов. Поэтому, хотя объем производства и импорта скорее всего сократится, изменения в структуре производства и импорта могут увеличить общий объем предложения потребительских товаров, что является одной из основных политических задач правительства. Однако вопрос в том, насколько быстро можно будет перераспределить внутренние ресурсы.

Ожидается сокращение объема экспорта на 7%, что в основном будет связано со снижением поставок нефти на 15%. В связи с падением уровня внутренних капиталовложений импорт сократится на 8%. В целом торговый баланс, скорее всего, заметно улучшится: значительный дефицит сменится значительным положительным сальдо, поскольку с повышением цен на нефть (предполагается, что в 1991 г. средняя цена на нее составит 26 дол. США за баррель) и с переходом в расчетах со странами СЭВ на цены мирового рынка улучшатся условия торговли. Это связано с товарной структурой внешней торговли: значительная доля приходится на нефть и сырье, цены на которые занижены по сравнению с ценами на импортируемые

машины и оборудование. Однако это улучшение наступит лишь в торговле со странами СЭВ, мало затронув дефицит в торговле со странами со свободно конвертируемой валютой. Потребности в последней останутся значительными, особенно с учетом выплат (более 8 млрд дол. США) в погашение задолженности: средне- и долгосрочной, а также по коммерческим кредитам. Эти потребности частично могут быть удовлетворены за счет кредитов, уже обещанных официальными кредиторами, и частично — за счет значительного положительного сальдо в торговле со странами СЭВ, если она действительно будет полностью переведена с 1991 г. на конвертируемую валюту.

Итак, даже при оптимистичных предположениях понятно, что общая экономическая ситуация может ухудшиться. Например, будет снижаться объем производства, возрастет безработица и значительно усилится явная инфляция. Кроме того, при осторожной, частичной либерализации цен нехватка товаров в лучшем случае немного сократится, а ожидание их дальнейшего изменения даст импульс к накоплению запасов. Масштабы структурной перестройки неизбежно будут ограниченными, и при нынешних диспропорциях возможен дальнейший развал экономики, в том числе межреспубликанской торговли. Учитывая все это, вряд ли можно безоговорочно уверовать в предложенный сценарий. Поэтому в докладе предлагается альтернативный подход.

УСЛОВИЯ УСПЕХА

Преобразовать советскую экономику будет чрезвычайно сложно, для этого потребуются многие годы. Ключевое место здесь занимают три взаимосвязанных элемента: общая стабилизация экономики, реформа цен в условиях конкуренции и реформа собственности.

Попытки перестроить экономику сопровождаются значительной децентрализацией политической власти и ответственности, что может возвести барьеры на пути экономических сделок между республиками. Настоящий доклад исходит из того, что сохранится всесоюзный рынок. Предполагаются также общая денежная единица и валютный курс, а следовательно — единая денежно-кредитная политика, общий внешний тариф и согласованное распределение обязанностей по налогообложению и расходам на различных уровнях управления.

Общая стабилизация экономики диктует сокращение бюджетного дефицита до уровня, который можно покрыть без инфляционной эмиссии денег (около 2—3% от ВНП, по оценкам советских властей). Это также потребует жесткой кредитной политики, повышения процентных ставок для борьбы с инфляционными последствиями либерализации цен и строгого ограничения бюджетного финансирования предприятий, реагирующих на сигналы рынка. Валютный курс также потребуется приблизить к рыночному уровню. Освобождение цен от контроля необходимо для ликвидации дефицитов, которые все больше поражают экономику. В условиях, когда ценовые субсидии составляют более 10% в год от ВВП, нужна и ценовая реформа: она поможет достичь макроэкономической сбалансированности. Общая стабильность экономики, в свою очередь, необходима для успеха реформы цен.

Предприятия должны иметь возможность принимать решения, ориентируясь на цены. Это потребует финансовой автономии, при которой собственники и управляющие берут на себя ответственность за весь комплекс хозяйственных решений и за связанные с ними финансовые выгоды и затраты. Опыт свидетельствует, что это наиболее вероятно в случае, когда имущество находится в частной собственности. Последняя создает также возможности для развития деловой активности отдельных лиц и снижает влияние политики на управленческие решения. Поэтому реформа собственности необходима для полного успеха реформы цен. Кроме того, продажа государственных активов способствует общей сбалансированности экономики, хотя не следует преувеличивать перспектив быстрых крупномасштабных поступлений от приватизации.

Необходимы открытые для конкуренции рынки. Переход к рыночной экономике будет успешным, если барьеры на пути конкуренции, включая существующие монополии, будут ликвидированы. И здесь необходимо содействовать созданию новых предприятий и товаров — это повлечет за собой отмену государственных заказов и ликвидацию отраслевых министерств.

Переход к рыночным ценам ударит по уровню жизни людей с низкими доходами. Потребуется разработать всеобъемлющую систему их социальной защиты, аналогичную уже созданным в других странах с рыночной экономикой. Она

должна быть эффективной и в то же время не выходить за пределы финансовых возможностей бюджета.

Целесообразно дополнить меры по стабилизации такой политикой в области доходов, которая определяла бы динамику заработной платы и устанавливала верхний и нижний пределы ее прироста. Возможно, потребуется в краткие сроки организовать защиту предприятий от потрясений, вызванных быстрыми изменениями цен на некоторые ключевые ресурсы, особенно на энергию, и в ряде областей — от острой конкуренции международных рынков. Тем не менее, необходимо как можно быстрее перейти к открытой и децентрализованной системе торговли и валютных курсов: это ускорит интеграцию советской экономики в мировое хозяйство.

Рыночная экономика зиждется на правовой и организационной инфраструктуре, в основе которой лежат права частной собственности. И хотя для реформы правовой системы потребуется время, безопасность частной собственности должна быть гарантирована с самого начала. Быстрая приватизация мелких предприятий и денационализация крупных продемонстрирует приверженность этому курсу; впрочем, данный процесс, скорее всего, будет затяжным.

Создание правовой инфраструктуры, обеспечивающей конкуренцию и борьбу с монополией, формирование рыночной системы в банковской и финансовой сфере, демонополизация и перестройка многих предприятий, реконструкция транспортной инфраструктуры и связи, создание системы трудовых отношений, приватизация государственных предприятий и колхозов, решение серьезных экологических проблем — вот лишь несколько из основных экономических задач, которые стоят перед советским народом и его правительством на ближайшие годы.

Все эти реформы необходимы при переходе к рыночной экономике. Здесь не может быть какого-нибудь одного графика, да и вряд ли можно его заранее создать. Тем не менее, можно выделить два альтернативных подхода к последовательности принимаемых мер — консервативный и рекомендуемый нами радикальный.

СОПОСТАВИМ АЛЬТЕРНАТИВЫ

В рамках консервативного подхода реформа начинается с некоторого ужесточения финансовой политики, при этом структурные изменения идут медленно. На началь-

ных этапах цены корректируются, но в значительной степени остаются под административным контролем. Экономика стабилизируется постепенно, и отмена контроля над ценами затянется на два-три года.

Радикальный сценарий, напротив, предусматривает вначале активную стабилизацию на макроэкономическом уровне. Она направлена на быстрое уменьшение бюджетного дефицита до 2—3% ВВП или ниже. Это сопровождается немедленной отменой контроля над ценами на большинство товаров и началом приватизации мелких предприятий.

Изменения, предполагаемые этими сценариями, столь значительны, что сегодня невозможно количественно определить их последствия. Однако мировой опыт программ стабилизации и реформ поможет увидеть соответствующие альтернативы.

Несмотря на более решительные меры по стабилизации, предусматриваемые радикальной программой, уровень цен при ее проведении скорее всего возрастет в большей степени. Объем производства может резко снизиться, поскольку нежизнеспособные производства будут сокращены; возрастет безработица. Но поскольку капиталовложения будут первоначально сокращены, а накопленные запасы — использованы, при некоторой внешней помощи совокупный уровень потребления мог бы в целом сохраниться. Подъем производства может начаться в течение приблизительно двух лет. При сохранении жесткой финансовой политики инфляция к тому времени будет поставлена под контроль, сформируются условия для более эффективного распределения ресурсов — оно будет определяться рыночными ценами. Страна приблизится к западным стандартам эффективности. В это время, вероятно, будут более высокие, по сравнению с большинством стран со зрелой рыночной экономикой, темпы роста производительности труда и объема производства. Безработица начнет сокращаться, и на смену первоначальному высвобождению рабочей силы придет устойчивый рост занятости. До конца века и в последующие годы можно ожидать стабильного роста объема производства и повышения уровня жизни, а также притока финансовых ресурсов из-за границы.

Большую тревогу вызывают резкое падение объема производства и стремительный рост цен на начальных

этапах радикальной реформы. Но способна ли нерешительная политика, положенная в основу консервативного сценария, смягчить последствия спада, сохранив при этом возможность перехода к жизнеспособной экономике? Мы уверены, что консервативный подход не позволит добиться ни первого, ни второго.

Здесь есть две возможности. Во-первых, предположим, что директивным органам удастся сочетать частичное ужесточение финансовой политики и некоторое укрепление финансовой дисциплины предприятий с административно устанавливаемыми ценами на большинство товаров. Отсутствие полнокровных рынков потребует продолжить практику распределения ресурсов с помощью административных методов и госзаказов. В лучшем случае это отсрочит неминуемое свертывание убыточных производств и высвобождение избыточных трудовых ресурсов. А поскольку деформации будут происходить повсеместно, не стоит ожидать и роста производительности труда, который мог бы быть вызван рыночными ценами и инициативой предприятий. Продолжатся падение объема производства и существенный рост инфляции. Обескураживающие результаты дискредитируют рыночную экономику и приведут к утрате политических ориентиров. Как свидетельствуют недавние события в Восточной Европе и в СССР, подобная стратегия может потерпеть провал на раннем этапе.

Еще хуже будет, если власти не только затянут структурные реформы, но и не смогут проводить достаточно жесткую бюджетную и кредитно-денежную политику. Это особенно вероятно по консервативному сценарию, в соответствии с которым сигналы опасности, посылаемые растущей инфляцией, будут подавляться регулированием цен. В результате будут расти макроэкономические диспропорции, обострится дефицит и повысятся цены на черном рынке. В этих условиях невозможны либерализация и перестройка экономики.

Короче говоря, шансы сохранить приверженность консервативной стратегии в среднесрочном плане невелики. В лучшем случае отсрочатся как затраты, так и выгоды, связанные с перестройкой. В худшем случае затраты вырастут в результате распада административной системы снабжения и дальнейшего углубления финансовых диспропорций. Действительность, очевидно, будет где-то

между этими двумя вариантами. Хотя, по нашему мнению, — ближе к худшему прогнозу.

Высказываясь за радикальный подход, мы понимаем беспокойство тех, кто призывает к осмотрительности. Ведь даже так называемый консервативный подход совсем недавно считался бы чрезвычайно радикальным. Наш вариант, во-первых, поставит в трудное положение потребителей, особенно уязвимые группы населения. Однако мы предусматриваем программы, смягчающие его действие. Кроме того, мы рекомендуем некоторое время контролировать цены на услуги предприятий коммунального хозяйства и жилье.

Во-вторых, отмена контроля за ценами в условиях макроэкономических диспорций, крайней концентрации экономической власти, а также недостаточности и негибкости предложения может привести к сильному росту инфляции и крупным монопольным прибылям. Мы считаем, что высвобождение цен должно проходить на фоне общей стабилизации экономики; необходимо как можно скорее начать приватизацию и денационализацию, сопровождающиеся либерализацией торговли.

И наконец, третий повод для беспокойства — предприятия, которые могли бы стать конкурентоспособными, если бы у них хватило времени для преобразований. На них может лечь непосильное бремя. Мы рекомендуем смягчить воздействие перехода на цены мирового рынка для производителей определенной группы товаров. Это можно сделать, уменьшив пограничные налоги и сократив экспортные на ряд основных ресурсов, в особенности энергию. Кроме того, предлагаем союзные и республиканские стабилизационные фонды, которые будут оказывать техническую и финансовую помощь предприятиям, готовым к преобразованиям и имеющим шанс стать после этого конкурентоспособными. Наконец, предусматривается реорганизация конкурентоспособных предприятий путем списания чрезмерных прошлых долгов. Эти меры должны уменьшить неблагоприятные последствия в области занятости и производства, неизбежно сопровождающие перестройку. Однако к ним следует прибегать с осторожностью, чтобы не нанести ущерба главной цели — приспособлению предприятий к условиям рыночной конкуренции.

аго Исполнительна

чихъ и СОЛДАТСК

Адресъ конторы Лиговка

Адресъ редакціи: Смольный

Декретъ о з

ятый единогласно на за

йскаго Съѣзд Совѣтовъ

атскихъ и нскихъ

2 1917 г.

С разных трибун раздаются призывы не зачеркивать ту или иную страницу отечественной истории. Настойчивость этих призывов необъяснима не только потому, что вроде никто и не призывает к противоположному. Не совсем ясно, что же предлагается не зачеркивать. Ибо перед тем, как что-то зачеркнуть, это нужно иметь. Но никто, кажется, не отрицает, что до сих пор вся наша отечественная «история» состояла на службе идеологии, была в основном совокупностью не вполне связанных между собой мифов и легенд, сменяющих друг друга с возникновением новых идеологических задач.

И тем не менее без истории нет народа. «Юношу, обдумывающего житье», не могут не волновать вопросы типа: кто же мы такие, как мы такими стали, когда и почему, что на самом деле происходило в те или иные переломные периоды нашей истории, сможем ли мы когда-нибудь стать другими, такими, как «все». И пока ему очень трудно удовлетворить свое любопытство, если он действительно ищет истину.

ЭКО всегда ставил своей целью оказать посильное участие в воссоздании картины прошедшего такой, какая она есть, а не такой, какой бы нам ее хотелось иметь.

Мы публикуем некоторые положения книги профессора Калифорнийского университета М. Малия, одного из наиболее известных историков и славистов послевоенного поколения, ученика крупного русского историка профессора М. Карповича. Книга, которая увидела свет в 1980 г., по нашему мнению, представляет заметный вклад в воссоздание тех страниц нашей истории, которые нам наиболее настоятельно рекомендуют не вычеркивать, детально анализирует процесс становления Системы и те характерные особенности, которые препятствуют всем попыткам ее реформировать. В 1985 г. был опубликован русский перевод книги. Будем надеяться, что в скором времени он станет доступным и советскому читателю.

К ПОНИМАНИЮ РУССКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Мартин МАЛИЯ

Вопрос о природе и характере русской революции, «законности» ее осуществления в экономически слаборазвитой стране возникает прежде всего в спорах между различными ее участниками — победившими и побежденными политическими партиями. Эти споры — скорее обмен взаимными упреками, чем анализ подлинных событий. Их цель — выяснить, какая именно группа совершила ту или иную ошибку в тот или иной момент.

Полемика шла и среди левых партий на Западе. Роза Люксембург и Карл Каутский отказывались признать по-

длинно социалистический характер революции: большевики в ней не составляли большинства, провозглашение демократии (да еще в отсутствие политической культуры) поэтому становилось невозможным, развитие было обречено на возврат к русскому народничеству. Эта полемика отделяла российских большевиков от западных социал-демократов.

Различные интерпретации революции можно свести к трем моделям.

ЛИБЕРАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ: Россия следовала по пути высокоразвитых политически и экономически стран и была уже готова их нагнать. Но разразилась катастрофа — первая мировая война. Она оказала разрушительное воздействие на хрупкое общество, сохранившее много архаических черт. Среди решающих элементов — личность Сталина (роль которого варьируется от созидательного самодержца до помешанного), воздействие экономических факторов (в XX веке, чтобы выжить, государство должно индустриализоваться).

Эта модель не исключает возможности революционного разрыва естественного развития. Но такого разрыва можно избежать, когда становится ясным, что в нем нет необходимости.

КОНСЕРВАТИВНАЯ МОДЕЛЬ исходит из предположения, что всякая революция, подобно маятнику, испытывает попятное движение: опасаясь насилия, умеренные уступают место экстремистам, которые своими чрезвычайными мерами вызывают консервативную реакцию.

МАРКСИСТСКИЕ МОДЕЛИ исходят из существования исторических закономерностей, продуктом которых и являются революции.

ОРТОДОКСАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ (преданной революции): революция началась правильно, но затем революционный процесс был искажен культом личности.

ДИССИДЕНТСКИЕ МОДЕЛИ: правильное развитие до 1937 г., искаженное, начиная с 1936 — 1938 гг., сталинизмом.

Другой вариант: революция приостановлена в 1921 г. введением нэпа.

Эти модели — продукт теоретического осмысления русского опыта под влиянием опыта великих европейских революций. Факты указывают на существование в СССР некой реальности, не учитываемой этими моделями. Либе-

ральная модель не признает как доминирующий факт роль Единственной партии, не объясняет, почему эта партия имеет столь значительное влияние, почему никакая другая автократия в мире не смогла так укорениться, как советская. Спад революционного движения действительно происходит, но тем не менее партия остается на своем месте и диктатура не прекращается. «Сталинский инцидент» длится слишком долго, да и непонятно, как стало возможно появление такого чудовища, каким образом оно соотносится с марксистской логикой истории?

ПРИЛОЖИМА ЛИ К РОССИИ НЕМЕЦКАЯ МОДЕЛЬ?

В Европе революция могла произойти в любой стране, но из этого не следует, что она повсюду была необходимой или неизбежной. Многие страны переход от традиционного общества к современному, подобный тому, который совершили Англия и Франция, осуществили без революции. Наиболее интересен опыт Германии, точнее, Пруссии. Немецкий метод перехода от старого традиционного режима к новому обществу заключался в том, чтобы сделать ряд широких уступок революционному движению с целью спасти самое главное: органическую и социальную основу старого режима.

Социологические и исторические построения Маркса возникли из его попыток понять, каким образом Германия могла бы совершить революцию по английскому или французскому образцу. Этот немец создал наиболее значительную теорию современной европейской революции. И тем не менее в практическом отношении он ошибся: ни предсказанная Марксом, ни иная немецкая революция не свершились. Другой немец, Бисмарк, пришел к более глубокому пониманию революционного процесса. Именно Бисмарк создал новый вариант перехода.

Таким образом, русское развитие было еще сильнее, чем немецкое, деформировано различными европейскими течениями: русские унаследовали как французский опыт, так и немецкую практику консервативного характера.

Петр Первый насадил в России основные структуры старого режима в западном смысле этого слова, структуры бюрократической и военной монархии, сословного общества и т. д. Старый режим был навязан обществу отсталому и довольно простому, стране без подлинного граждан-

ского общества западного типа. У этого режима в России не было своей привычной социальной базы, как в западных странах. Гражданское общество начинает формироваться лишь в XIX веке. Единственно возможной формой революции в подобном обществе был крестьянский бунт, слепое и разрушительное крестьянское восстание, ибо крестьянские общества в принципе не способны к созданию и управлению государством (разве что на уровне швейцарского кантона).

Предпосылки «великой революции» западного типа, того процесса, в котором постепенная радикализация захватывает различные слои гражданского общества, появляются в России впервые в начале XX века, поскольку к этому времени мы видим в России общество, которое в высшей степени сходно с другими европейскими обществами.

Следует различать два периода революционного процесса. С 1904 по 1917 гг. революция развивается по европейскому образцу: со стороны левых сил по схеме французской, со стороны правых — по немецкой. Либералы во главе левого движения, опираясь на городскую толпу в Государственной Думе, пытаются покончить с самодержавием. Яростные противозаконные выступления ограничены и контролируются. Левее либералов — небольшие группки, пытающиеся организовать эту толпу для достижения целей, далеко превосходящих классическую революцию западного типа. В правых кругах — Витте и Столыпин, эти два маленьких Бисмарка без своего Вильгельма II, без правителя, способного понять и поддержать их. Не происходит ничего, что нельзя воспринять в европейских, т. е. русско-германских понятиях.

В 1917—1918 гг. происходит нечто странное: русский революционный процесс искривляется, весьма таинственным образом приводит к результату, противоположному тому, какой мы видим у других европейских революций: возникает идеократическое, тоталитарное, бюрократическое государство (будь то ленинский или сталинский период его существования). Рождение этого государства представляет собой абсолютно новое явление в мировой истории, не имеет ничего аналогичного на Западе. Все еще требует объяснения, почему революционный процесс обрывается в 1917 г. и каким образом возникает этот странный результат — советская действительность.

Итак, перед нами единственная в своем роде ситуация, которую характеризуют:

1. Провал либеральной политики. Борьба за созыв ассамблеи — первый этап любой крупной европейской революции — была выиграна и в Англии, и во Франции с первых же месяцев: власть монархии сломлена, революция разразилась. В России либералам не удалось сломить власть монархии. Мы не видим ни одного действительного установления представительных учреждений.

2. В послереволюционной ситуации консерваторы должны продемонстрировать способность к конструктивной политике. Если они заранее настроены против малейшего изменения, рано или поздно они непременно проигрывают. В России такая политика прусского образца, умеренный и предприимчивый консерватизм, терпит провал. Витте намечает умеренно консервативный курс, действует по бисмарковой тактике, обращаясь, поверх средних классов, либеральных и радикальных элементов, к наиболее консервативной части народа. В эпоху Витте отчетливо вырисовывается прусский вариант, приложимый к российскому кризису. Но царь не понимал этой политики. Витте устраняют. Столыпин продолжает эту линию, но закончить ее ему не удается. Коковцев, настоящий министр-консерватор, премьер-министр после Столыпина, по крайней мере, столь же приемлем, как и последний. Однако у него нет ни сил предыдущего, а главное, никакой программы. Далее следуют деятели, совсем неспособные к управлению.

Для прусского варианта недостаточно умеренно-консервативного премьер-министра, способного сыграть свою роль до конца. Нужно, чтобы монарх был согласен с этой политикой. Но Николай II не смог примириться с учреждениями, последовавшими за Октябрьским манифестом. С 1912 г. самодержавие будет пользоваться любым поводом, чтобы отобрать дарованную в 1905 г. конституцию, и поэтому остается все более изолированным.

Во время первой мировой войны царь избавляется от Думы под предлогом чрезвычайного положения. Этот фактически политический переворот вызывает у либералов сдержанный протест. Но когда речь заходит о действиях, либералы парализованы: они боятся толпы, потому что Россия находится в состоянии войны, к тому же неудачной. Если бы либеральная оппозиция попыталась прибегнуть к силе в борьбе против монархии, она была бы сметена. С 1912 г., точнее, с созыва Четвертой Думы и в тече-

ние всех военных лет либералы опасаются народных масс, уже не смеют обращаться к уличной толпе, чувствуя, что не в состоянии руководить ею. Крестьяне и многие рабочие голосовали за них в Первой Государственной Думе. В течение двух лет у либералов была огромная власть, но первые две Думы не сделали ровным счетом ничего, так что в период нового социального брожения, когда социальная лихорадка возобновляется в 1912 г., рабочие и крестьяне следуют не за либералами, а за революционными партиями. В 1914 г. в России было сильное «красное брожение», но оно исходило лишь от рабочих Петрограда, Москвы и двух-трех крупных городов и почти не контролировалось партией большевиков. Впрочем, рабочие волнения были неглубокими, национальный подъем, последовавший за объявлением войны, полностью остановил их. Если бы социальный взрыв произошел в мирное время, то, вероятно, крайне левые силы заняли бы в нем основное место, но своими действиями вызвали бы такой страх у населения, что ответом стала бы авторитарная реакция. В результате мог бы появиться авторитарный режим военного типа.

РЕВОЛЮЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС 1917 Г.

В 1917 г. монархия исчезает, она больше не способна к управлению. Но наиболее действенная часть либеральной оппозиции не готова к тому, чтобы заменить ее. Из-за распада общества, вызванного войной, страна обречена на гораздо более радикальное развитие событий, чем все другие европейские страны: надежды на установление демократического конституционного режима нет.

Революционный кризис 1917 г. протекал крайне быстро. С февраля русская армия, способная действовать, прекращает существование. Апрельский кризис показывает, что с февраля в России нет больше правительства, способного принимать решения. В апреле стало ясно, что единственную власть представляет Петроградский Совет.

Советы — параллельный орган власти, организованный по принципу самоуправления, к которому легко приходят, когда старый государственный строй рушится и народ отказывается от имеющихся структур власти. Это — утопия непосредственной демократии в ее русской форме в промышленную эпоху. В первые восемь месяцев большевист-

ского режима Советы дошли до полной анархии. Тогда бюрократия партии замещает Советы и создает правящий слой для полного захвата власти. Пустота, вызванная анархией, развитая системой Советов, позволила большевикам создать Партию. Но в 1917 г. такой партии еще нет. Июльский взрыв показывает, что действительная власть — у неорганизованной уличной толпы, выражающей свою волю через Советы. Если бы Петроградский Совет, как Временное правительство, потерял контакт с толпой, он лишился бы и власти.

В конце августа повсюду царствует анархия. Именно в этот момент происходит окончательное разложение армии: в России больше нет ни реальной власти, ни реального правительства. И в этой образовавшейся пустоте большевики организуют заговор и осуществляют (кстати, крайне непрофессионально) государственный переворот. Но и большевики не могут управлять страной, поскольку она стала неуправляемой. «Безвластие» Временного правительства было замещено «безвластием» большевистского, которое не лучше предыдущего справлялось с управлением и было способно в первые месяцы лишь на публикацию «фасадных декретов». Они предназначались лишь для показа того, чем была бы пролетарская власть, если бы ей удалось укрепиться в России или в иной стране. Большевистское правительство абсолютно ничем не управляло ни в деревнях, ни на заводах, ни внутри Партии, ни в левых кругах. Единственное, на что оно способно,— отдать немцам треть страны. До марта 1918 г. достаточно щелчка, чтобы свалить эту власть. Она существует только потому, что в обществе нет никакой другой организованной силы.

Отсутствие соперников позволяет этой группе (состоящей преимущественно из конспираторов типа бланкистов или карбонариев, ведущих странную и нелепую политику в условиях всеобщей анархии) захватить местные органы власти в Петербурге.

Первая мировая война — это первая «демократическая война» в истории в том смысле, что в ней участвуют все. Мобилизуются и общество, и экономические машины всех воюющих стран. И воздействие этой войны на старый режим и довольно слабо развитое общество могло быть только катастрофическим. В течение 1917 г. русское гражданское общество начинает разлагаться. Этот процесс развивается независимо от большевиков.

Таким образом, это отнюдь не подъем одного из классов и низвержение буржуазии, это постепенный распад всего общества: представители буржуазии все еще на своих местах, рабочие комитеты блокируют инициативы дирекции, но до захвата заводов рабочими еще далеко. Крестьяне, поняв, что власти больше нет, конфисковывают земли. С Октября вплоть до весны идут великая аграрная революция, полная экспроприация земель и уничтожение дворянства как класса. Но социальная революция еще не произошла. Она придет позже.

Анархия длится до конца 1918 г. В этот период и зарождаются предпосылки того порядка, который большевики в конце концов навязывают стране.

Все заставляло думать, что большевистский режим идет к концу. Но в это время большевики начинают действовать: Ленин учреждает террор, очищает Советы от небольшевистских элементов; прекращаются свободные выборы в Советы: происходит становление государства с однопартийной системой, в котором террор направляется против всех, кто это государство не приемлет.

Таким образом, эта социальная пустота и «грозящая катастрофа» дают Партии возможность сорганизоваться в идеократическую универсальную бюрократию. Теперь Партия заменит общество и наладит новый советский порядок.

Начиная с сентября 1918 г. идет подлинное создание Партии. Кем были большевики до Октября? В феврале 1917 г. партия насчитывала 15—25 тыс. членов. Это, с одной стороны, представители средней интеллигенции, такие как Ленин, Зиновьев, Каменев, Бухарин и т. д., т. е. люди, обладавшие известным образованием. Они были способны писать книги, но не входили в ту крупную русскую интеллигенцию, которая была заметнейшим явлением в русском обществе. В то время в состав партии большевиков входили и рабочие, более или менее квалифицированные, обладавшие тем, что большевики называли политическим сознанием.

После кризиса 1918 г. Партия становится административным аппаратом. Члены Партии — не просто ее приверженцы или единомышленники, это чиновники. В ней преобладают унтер-офицеры старого общества: это не интересующиеся социализмом активисты, рабочие, мелкая интеллигенция, сформированная под влиянием определен-

ной идеологии. Еще во времена старого режима эти люди, хоть и незначительно, но постоянно продвигались наверх в социальном отношении. Они сравнительно недавно вышли из народа, не были глубоко затронуты ни политикой, ни идеологией. Они вступают в уже правящую партию, а не в партийную организацию, ведущую политическую борьбу. Они примкнули к коммунистам не по идеологическим соображениям, а хотели влиться в состав новой правящей бюрократии.

Для большинства этих людей был совершенно достаточен самый простейший вариант идеологии, сведенный к славословиям, к псевдорелигиозным формам, к катехизису. По этой причине происходит искривление идеологии, ее опрощение. Сталин был своего рода прототипом всех этих коммунистов. Ему повезло, что он вступил в Партию задолго до октября 1917 г. И совершенно естественно, что никто иной, как Сталин, лучше всего выразил мышление и образ действий такого рода людей. Умственный уровень и стиль Бухарина, Троцкого, Зиновьева, Каменева, людей, способных самостоятельно излагать свои мысли, не слишком подходил новой партии, созданной во время гражданской войны.

Были уничтожены все социальные классы, кроме крестьянства и рабочего класса,— социальное явление, не имеющее прецедента в европейской истории. Эта социальная нивелировка не была непосредственно вызвана большевистской Партией; она связана с экономическим распадом, порожденным войной. Дезорганизация промышленности привела к утопии рабочего контроля и последующей ликвидации различных групп буржуазии. Это в дальнейшем облегчило национализацию. Разложение или ликвидация государственного аппарата позволила крестьянам ликвидировать класс помещиков-землевладельцев. Так было и в других сферах.

В пустоте социального опрощения Партия берет на себя исполнение всех общественных функций, которые старое и уже мертвое общество не может обеспечить.

В 1937 г. Сталин практически разрушил всю прежнюю Партию, чтобы создать новую. Партия в дальнейшем будет состоять из людей достаточно простых, не обремененных любовью к истории.

Но в 1921 г. существует социальная группа, которая ускользает от полного захвата Партией. Крестьянство —

единственный класс, уцелевший от старого общества только потому, что он обладает частной собственностью. Остается разрушить этот единственный бастион старого мира.

НЭП

Во время кризиса 1921 г. Ленин и большевики делают две противоречивые вещи.

С одной стороны, они сохраняют политическую систему, т. е. идеократическую всеобщую бюрократию Партия — Государство, созданную во время гражданской войны. Они укрепляют эту систему и придают ей постоянный характер. Впервые за все время принята резолюция против существования фракций, создаются культ монолитной партии и принцип «демократического централизма».

С другой же стороны, происходит возвращение рыночной экономики. Такая экономика находится в глубоком противоречии с Партией — Государством: если рыночную систему оставить свободной, рано или поздно эта экономика приведет к социальному плюрализму, который непременно породит плюрализм политический. Но единственная Партия, монолитная Партия — Государство не может допустить политический плюрализм. Следовательно, и экономический плюрализм она допустить не может.

Выход, который наскоро сочинил Ленин, снова был противоречив: единственная Партия должна была сосуществовать с рыночной экономикой. Это противоречие существовало довольно долго, прежде чем довести ситуацию до взрыва. Но в 1927 г. наиболее легкий период нэпа закончился. Смысл его был в том, чтобы поставить на ноги сельское хозяйство. Надо было снова насытить рынок товарами широкого потребления по умеренной цене. Вместе с твердым рублем это стимулировало крестьян к производству сельскохозяйственных продуктов. Нужно было оживить промышленность.

В 1929 г. Сталину удается окончательно обуздать крестьянство как независимый, самостоятельный класс. Впервые этот класс становится огосударствленным, почти приравненным к государственным служащим. Сталин не возродил крепостное право в том виде, в каком оно существовало в старой России. Это была новая форма крепостного права, на службе современного Государства.

Почему Сталину удалось выйти победителем там, где его предшественники терпели поражение?

Между 1921 и 1929 гг. значительно возрастает численность Партии, происходят периодические чистки. В конце 20-х годов перед нами Партия вдвое многочисленней и вдвое дисциплинированней, чем в их начале. Это дает Партии возможность освободиться от любой формы оппозиции.

«Азбука коммунизма» Бухарина и «Вопросы ленинизма» Сталина предназначались для членов партии, которые не читали объемистых томов «Капитала», но охотно обращались к удобочитаемым кратким изложениям. Сверх того, издавалось большое количество всякого рода популярных книжек, предназначенных для беспартийных.

Армия членов партии состояла из 1200000 человек, притом тщательно отобранных, натасканных, распропагандированных. Одним словом, крайне эффективный инструмент. После творческой стадии создания идеологии наступает полное торжество вульгаризации и пропаганды. Было совершенно логично, что на таком этапе вождем стал Сталин — человек сравнительно популярный в Партии, ловкий и способный говорить с новобранцами типа Хрущева,— а не Троцкий, Бухарин, Зиновьев, с их цитатами из Гете и диалектической сноровкой. И даже если бы грубый грузин был заменен кем-нибудь, имевшим более изящные манеры, положение осталось бы тем же самым.

Классическая политическая игра 20-х годов существует лишь потому, что тоталитаризм еще не созрел. Но когда с Зиновьевым и Каменевым будет покончено, в 1925 г. исчезает возможность оппозиции вообще. Дальнейшее, по словам Шекспира, лишь эпилог.

В 1927 г. одновременно с кризисом начинается внедрение новой структуры — государственного планирования. Одна из причин провала политики военного коммунизма заключалась в том, что Кремль оказался неспособным руководить экономикой. Нельзя назвать планированием тот ливень директив, который обрушивался на страну. И все же отметим, что сама идея планирования возникла именно в ту эпоху. В 1921 г. был создан Госплан, и между 1921 и 1927 гг. партийное руководство мало-помалу входит в курс дела. Однако вначале Госплан не нес никакой ответственности за экономический рост.

Основная экономическая трудность того времени — страна больше не могла продолжать свое развитие как в

старое доброе время эпохи Витте, когда можно было легко осуществить заем за границей. Никто большевикам тогда не собирался предоставлять капиталы. Не было и зерна на экспорт.

С тех пор как России стало нечего продавать за границу (кроме золотого запаса, позволявшего приобретать самое необходимое оборудование), она отрезана от международного финансового рынка. Надо было искать эти средства внутри страны. Единственный источник — сельское хозяйство. Схематично основную мысль создателей планирования можно сформулировать следующим образом: если умело взяться за это дело, сообразно с планом, можно добиться одновременно роста и промышленного производства, и выпуска товаров широкого потребления, и сельскохозяйственных продуктов. Этот экономический прогресс позволил бы осуществить решающий шаг на пути строительства социализма, т. е. коллективизацию, которая произошла бы в результате развития сельских кооперативов. Предложенная формулировка была удовлетворительной как в экономическом, так и в идеологическом плане, поскольку она обещала одновременно и изобилие, и коллективизацию.

Отправной точкой всех этих предложений было сельское хозяйство. Первый пятилетний план предусматривал обеспечение страны сельхозтехникой. Но происходит неожиданное: крестьяне забивают три четверти всего имевшегося поголовья скота, чтобы не отдавать его в колхозы, стране угрожают недостаток продуктов, голод. Надо во что бы то ни стало срочно приступить к выпуску сельскохозяйственных машин. Но для их выпуска необходимо оборудование. Период первоначальной индустриализации XIX века уже далек. Теперь большевики понимают, что нужна длинная цепь современных технологий, начиная с угольных копей и производства стали, сплавов, сооружения электростанций, чтобы создать оборудование, без которого невозможно наладить выпуск тракторов. Они также отдают себе отчет в том, что существует логика индустриального развития (когда индустриализация уже прошла свой первоначальный период), а промышленное оборудование является ключом всей системы.

Поскольку в хаосе 1930—1933 гг. Сталин не может инвестировать и сельское хозяйство, и тяжелую, и легкую промышленность, он вкладывает усилия в ключевой сектор,

от которого зависит все: промышленное оборудование. Возникающую в связи с этим проблему — недовольство рабочих и крестьян, вызванное постоянной нехваткой товаров, — Сталин разрешает простыми полицейскими мерами. Нечего сказать, все это было довольно гениально! Как говорил один поляк: «Ленинизм-сталинизм подобен ошибке Колумба: искали социализм и отыскали советизм».

Результат этих мер был катастрофичен. При виде этой катастрофы Сталин произносит знаменитую речь «Головокружение от успехов», в которой заявляет, что нужно приостановить все эти операции и приступить к постепенному созданию колхозов. Применение военной силы заменяется налогом. Но по сути Сталин собирается осуществлять прежнюю политику, которая к 1935 г. приведет к тому же результату.

Второй этап был лучше спланирован. Он начинается в марте 1930 и кончается зимой 1934 г. Речь идет о возникновении разделения деревни между Государством и крестьянами в связи с приусадебными участками и МТС.

Одно из последствий статьи «Головокружение от успехов»— крестьянину оставили приусадебный участок. Вначале же Сталин предполагал коллективизировать решительно все.

Второй вопрос касался МТС. Они обязаны своим появлением первому пятилетнему плану. Сначала власти предполагали сдавать внаем колхозам тракторы и веялки, но вскоре увидели, что как раньше крестьяне закалывали скот, не желая сдавать его государству, так ныне они портили сельхозмашины и не заботились об их починке. А машин было мало, и, как оказалось, никак нельзя было оставлять их крестьянам. Пришлось специально для этого завести машинно-тракторные станции (МТС). К тому же скоро выяснилось, что за неимением лошадей у крестьян не было возможности ни сеять, ни убирать урожай без этих станций. Они уже просто не могли существовать без государственной техники. Государство прочно утвердилось в деревне посредством МТС и теперь контролировало частную сельскохозяйственную продукцию.

Был окончательно решен вопрос снабжения страны сельхозпродуктами, который так серьезно потряс советское государство весной 1918 г. При всеобщем огосударствлении крестьянин был вынужден работать бесплатно. Крестьянство попало в новый вид рабской зависимости,

не имевшей ничего общего со старым режимом, но ставшей крайне характерной для советского общества, в котором положение Партии укрепилось до предела.

Тормоз развития военно-экономической мощи Государства — необходимость придерживаться рыночной экономики, определяемая потребностями крестьян,— был радикальным образом уничтожен. По-своему, крайне примитивно, Сталин осуществил первоначальное социалистическое накопление капитала за счет крестьянства, решив проблему, которую в утонченной форме проповедовал Преображенский и его соперники в 20-е годы. Сталин не был обязан платить крестьянам, а труд рабочих оплачивал ровно настолько, чтобы они могли выжить. Используя то террор, то умело направлённый энтузиазм масс, он мог делать огромные капиталовложения, не давая трудящимся ровным счетом ничего взамен.

Он получил и другое преимущество: можно было не особенно заботиться о легкой индустрии. Все капиталовложения шли в тяжелую промышленность, в промышленное оборудование. Планирование отныне не особенно заботилось о товарах широкого потребления. Ни одна капиталистическая страна не могла бы выжить, финансируя предприятия таким образом.

Зачем же тогда был нужен план? Лишь для того, чтобы у населения были определенные иллюзии относительно экономики страны. Несмотря на совершенно очевидный хаос, царивший в экономике, государственное планирование придавало ей вид углубленно рациональный и приводило к мысли, что в итоге правительство знает, что оно делает и куда движется, что происходящее в экономике имеет смысл, цель, логику.

Планирование играет и очевидную психологическую роль. План охватывает пять лет. Значит, бесчисленные трудности временны. Может быть, через пять лет уже наступит социализм, и тогда придет замечательное время; сознание этого делает муки текущего момента более или менее сносными. В конце туннеля появляется свет.

Очень важным был психологический аспект двух первых пятилетних планов, в особенности первого. Он позволил мобилизовать городское население, которое пошло на жертвы, в основном даже без принуждения.

Сталин коренным образом меняет все: от экономических стимулов и равенства в системе заработной платы —

классическая политика социалистов-утопистов — он переходит к системе принуждения, к сдельной оплате, оценке выработки и т.д., иначе говоря, к политике максимального выжимания соков из рабочего класса. Никогда в современной истории никакое государство не знавало подобной эксплуатации, никакое государство не снижало заработную плату за четыре года на 50%. Даже в самом начале индустриализации на Западе такое положение было бы невозможно. В то же время Сталин возвращается к карточной системе; деньги практически исчезают из обихода. Под угрозой новой экономической катастрофы происходит чрезвычайное опрощение экономики.

Советский режим находит свое призвание как мировая военная мощь. Советская экономическая машина начинает работать для этой цели. И начался период войн — сначала вторая мировая, затем создание советской империи после войны, затем холодная война и т. д.

В какой степени режим, общество или коммунистическая партия способны десталинизироваться, либерализироваться, социализироваться в социал-демократическом смысле этого слова?

Социальный порядок, к которому стремилась эта система, создан. Других задач у нее просто нет. Коренное улучшение или перемены внутри системы невозможны.

Опыт Хрущева в 1956 г., от XX съезда до хрущевского падения,— опыт полного поражения, который совсем не связан с личностью человека, его осуществлявшего. Поражение было вызвано логикой самой системы, если так можно выразиться, ее генетическим кодом.

Хрущев превосходно знал, что Сталин начиная с 1936—1937 гг. фактически заменил одну Партию другой, и видел возможность такой же точно замены после дела врачей зимой 1953 г. Он находился на самой верхушке власти и мог вблизи наблюдать за безумием сталинской системы, безумием, которое в его глазах было самоубийственным, поскольку угрожало существованию самой Партии.

Главная цель Хрущева заключалась в том, чтобы раз и навсегда сделать невозможным подобный переворот, т. е. уничтожение добропорядочных коммунистов и замену их другими, которые должны оболгать, оклеветать первых, чтобы занять их должности. Хрущеву необходимо было разоблачить Сталина прежде всего в этом направлении. Но Хрущев не учел того обстоятельства, что явление чис-

того сталинизма могло возникнуть только раз, когда еще есть независимое общество или часть его, независимая от Государства, или когда еще существует рудимент рыночной экономики, когда еще идет переход к крепостному закабалению всех Государством, когда уже существующий сталинизм упрочивается. Глубокие перемены системы возможны лишь в этот кровавый период. Но заменить Партию в 10 миллионов человек, какой она была в то время, когда Хрущев читал на съезде свой секретный доклад, было уже невозможно. Тем более, никакого социализма строить не требовалось. Он был уже построен, и вся страна полностью была под контролем властей.

Но Хрущев не понял, что процесс не может быть контролируемым. Если бы все поняли, что меры принуждения и контроля ослабли, неминуемо разразился бы неуправляемый потоп. Он, кстати, и разразился — в Польше, в Венгрии. В Советском Союзе был мини-потоп. Даже в 1956—1957 гг. все уста, которые до сих пор были герметически закрыты, заговорили: не в народе, а среди руководящего состава, интеллигенции и т. д. И хрущевский режим быстро осознал, что такая реакция была крайне опасна; при режиме столь централизованном, как советский, когда происходят неполадки наверху, все грозит развалиться. Именно это и произошло в Венгрии в 1956 г., где режим распался за один день, а Партия исчезла за неделю. Подобное чуть не произошло в Польше.

Надо было снова овладеть положением. Известно, каким образом это сделал Хрущев в Венгрии и Польше. Но он так и не понял, что либерализация и — не сталинизм даже — а ленинизм генетически несовместимы, т. е. Партия, созданная по принципу демократического централизма, несовместима с той идеологией, которая превращала эту Партию в глубокий символ пролетариата, движения истории и т. д. Несовместимы были эта Партия и реакция на десталинизацию в форме либерализации демократического централизма.

Сталинщина была высшей стадией ленинизма, он сам неотделим от советской системы. Сталин воплощает принудительный образ жизни, овеянный крайней ложью, потому что именно он осуществил переход от реального мира к миру социалистическому. Сталинизм — кульминационная точка того, что началось еще при Ленине в эпоху военного коммунизма. Когда Хрущев попробовал снова в 1961—1962 гг. атаковать Сталина, он думал, что сможет

это осуществить, не касаясь советской системы в целом. Когда он это сделал, в советской стране и на ее окраинных территориях волнений не было, разве что в Чехословакии, но значительно позже — в 1968 г. Но были волнения в СССР осенью 1962 г., когда Хрущев разрешил публикацию повести Солженицына «Один день Ивана Денисовича».

Публикация «Одного дня» заключала в себе нечто вроде сигнала, что можно в принципе переделать всю систему. Но распад сталинизма был бы распадом всей системы. Тотальная коллективизация, осуществленная Сталиным, в самом начале была идеей Ленина. Она подразумевалась вообще в идее социализма, понимаемого как антикапитализм, как уничтожение всего того, чем является старый продажный мир эксплуатации человека человеком.

Во второй раз Хрущев подверг смертельной опасности всю советскую систему. Брежнев и его окружение очень скоро поняли, что дело не в «десталинизации», а в «деленинизации», «десоветизации», и что этот бедняга Хрущев не понимает, что творит.

К тому же Хрущев становился опасным и из-за своей политики на Кубе. Он был смещен, и советское руководство вернулось к тому, что на Западе вульгарно называют сталинизмом. Но это не сталинизм в том смысле, в каком я употребляю этот термин,— кошмарная всеобщая зависимость и принудительный труд, невероятный психоз, обьявший всю страну с 1929 по 1939 г. Такое не могло больше повториться. Главная забота Брежнева была в том, чтобы покончить со всеми реформаторскими попытками Хрущева. Эти попытки дважды чуть не привели СССР к катастрофе. В первый раз чуть не было поколеблено существование советской империи в Восточной Европе, а во второй раз, из-за чешских событий, в результате отраженного их действия, чуть не подорвалась надежность самого Советского Союза.

Брежнев и его окружение поняли, что хрущевская попытка отказаться от сталинизма, не отказываясь от ленинизма, невыполнима. Вся структура системы стала таковой, что в ней ничего нельзя было переделать. Они осуществили не привычную форму сталинизма, а консервативный ленинизм. При этом они отказались от всякой критики Сталина. О нем попросту больше не говорят. Партия обходится без наиболее дорогостоящих и мрачных ре-

прессивных методов советской системы.

Руководство пытается кое-как улучшить жизненный уровень страны, в основном благодаря торговым кредитам, предоставленным западными странами. Оно старается представить себя в человеческом свете, совершая минимум репрессий и пытаясь скрыть то, что скрыть возможно. Оно облекает политические репрессии в форму принудительного лечения в психушках. Оно выпускает за границу как наиболее опасных, так и наиболее талантливых оппозиционеров, таких, как Солженицын.

На все уступки руководство идет лишь для того, чтобы сохранить самое основное — вездесущую партийную власть внутри страны, и, соответственно, в широком смысле слова, мировую мощь государства. Основная формулировка, которую можно приложить к системе, остается той же. Перед нами общество, блокированное изнутри при помощи террора и некоторого величия во времена Сталина, наполовину деблокированное, «беспорядочное» во времена Хрущева, снова заблокированное при Брежневе, с гораздо меньшим террором и гораздо большей посредственностью. Это общество не способно ни к какой эволюции. Единственная возможная эволюция — возврат к рыночной экономике (это сразу опрокинуло бы всю систему), а затем возвращение к некоторой независимости общества, что во второй раз нанесло бы ей окончательный удар.

* *

ЛАГЕРЯ НА ТАЙМЫРЕ

По рассказам старых геологов и полярников, в ходе экспедиций были выявлены развалины лагпунктов или лагерей в следующих местах Диксонского района: бухта Восточная; поселок Бирули; бухта Зимовочная; река Кельха.

Возможно, документы находятся в архивах ГУ СМП, Красноярского краевого партийного архива или Норильского комбината.

В. РОДИОНОВ, Ф. ФЕДОСЕЕВ,
Диксонская гидробаза

«ВРАГ НАРОДА»*

С. А. ХЕЙНМАН

Незадолго до истории с Кубаниным, осенью 1940 г., а точнее, 9 сентября, «Правда» опубликовала мою статью о производительности труда в промышленности, где я мимоходом, буквально в скобках, написал, что мы отстаем по этому показателю от США в 2—2,5 раза. Главным редактором «Правды» в то время был П. Н. Поспелов. Перед сдачей статьи в номер, ночью, он вызвал меня к себе, статья его сильно беспокоила. В кабинете с ним был Дмитрий Захарович Мануильский, член редколлегии «Правды», один из руководителей Коминтерна. «Зачем такое публиковать? ЦК не говорил о нашем отставании по производительности труда», — такие сомнения высказывал Поспелов. Но Мануильский меня поддержал, и статья была опубликована. Так 9 сентября 1940 г. вошло в мою биографию. Кубанин «прославился» на ниве сельского хозяйства, а я «поддержал» его по линии промышленности.

Здесь я бы хотел подробнее остановиться на этой памятной для меня статье. Она не только характерна для того времени, но сохраняет значение и в наши дни.

В ней пять разделов. В первом — классики о важности подъема производительности труда, «Великий почин» Ленина и «Год великого перелома» Сталина; второй — о достигнутых уже успехах, поскольку «уничтожены главные противоречия капиталистического способа производства и открылся широкий простор для проявления всех духовных сил народа, ранее придавленных, зажатых в жестких тисках эксплуататорского общества». Здесь-то и говорилось о нашем отставании, но наряду с успехами, как это и было на самом деле. «В некоторых отраслях промышленности СССР уровень производительности труда выше, чем в Англии. Но одновременно можно сказать, что мы еще отстаем по уровню производительности труда от США (примерно в 2—2,5 раза) и по ряду отраслей — от Германии». Дальше шли конкретные примеры по угольной, хлопчатобумажной промышленности, металлургии.

Следующий раздел — об организации производства — начинается с цитаты Сталина: нужно «поста-

* Продолжение. Начало см. ЭКО 2 .91.

вить рабочих в такие условия труда, которые бы давали им возможность работать с толком, поднимать производительность труда, улучшать качество продукции». Дальше объяснялось, почему в ряде случаев при более высокой производительности агрегата производительность труда в среднем на одного рабочего на этих агрегатах у нас ниже, чем в США и других странах. Причина была «в плохой организации труда и производства, в серьезных недостатках технологического процесса, которые приводят к тому, что у нас на однотипных агрегатах, в однотипных цехах и на предприятиях занято больше людей, чем, например, в США и Германии. В этом разделе статьи содержится конкретная иллюстрация связи роста производительности труда и роста экономики. При сравнении структуры рабочей силы на одной из шахт Питтсбургской угольной компании и шахты имени Ленина треста «Кизелуголь» на Урале выяснилось, что на основных функциях (отбойка, навалка, крепление, транспорт) у американцев занято 67,1% всех работников, а у нас только 41%, тогда как на обслуживании и вспомогательных работах (ремонт механизмов и т. п.) 21,6% рабочих (американская шахта) и 28,9% (шахта имени Ленина), а на наземных работах и в конторе — 11,3% работников (Питтсбург) и 30,1% у нас.

Административно-технический персонал американской шахты насчитывает 15 человек, включая заведующего, сюда входят и сменные участковые мастера. Никаких десятников, не участвующих в технологическом процессе, здесь нет. На шахте имени Ленина 43 инженерно-технических работника и, кроме того, 122 десятника. К сказанному следует добавить, что на американской шахте добыча выше в 3 раза, а производительность труда — в 4.

Далее в статье говорится: «Мы могли бы значительно повысить производительность труда и удешевить продукцию путем сокращения лишних работников и функций; надо уменьшить количество вспомогательных и подсобных рабочих, резко сократить штаты служащих. Этим мы добьемся не только повышения выработки на одного рабочего, но и приблизим к производству тысячи и десятки тысяч квалифицированных рабочих. Ведь 122 десятника, которые имеются на шахте имени Ленина, взяты из числа лучших забойщиков. И они могли бы дать выработку значительно большую, чем забойщик средней квалификации».

Следующий, четвертый раздел, был посвящен «обобщению опыта партии в борьбе за социалистическую производительность труда», поскольку, «призывая массы к повышению производительности труда, партия всегда давала конкретные лозунги, основанные на научной проработке назревших проблем социалистического строительства». Среди них была в первую очередь названа механизация труда, которая «сейчас обогащается и усложняется в связи с идеей

комплексности, т. е. согласованной механизации всех связанных между собой производственных процессов. Отсутствие комплексной механизации приводит к необходимости держать много лишних рабочих, что, естественно, снижает производительность труда». Сюда же примыкает задача внедрения малой механизации, имеющей особо важное значение в многостаночной работе.

Другой проблемой было «правильное построение заработной платы, тесно связанное с марксистско-ленинским учением о принципах распределения в первой фазе коммунизма». Здесь во главу угла ставилось «соразмерение зарплаты с выработкой и отсюда — необходимость укрепления сдельной оплаты труда, установление нормальных расценок на основе точного технического нормирования».

Трудно удержаться и не привести следующий пассаж: «Партия неоднократно указывала на необходимость внедрения правильного технического нормирования, основанного не на среднестатистических величинах, а на активной разработке наиболее рационального технологического процесса и организационных мер, обеспечивающих выполнение норм».

Дальше говорилось об изобретательстве и рационализации, о потерях рабочего времени, о культуре производства, рациональной организации рабочего места, бесперебойном снабжении рабочих необходимым инструментом, материалами, приспособлениями, чертежами, деталями, о борьбе с браком, устранении потерь в производстве, воспитании новой дисциплины труда.

Хотелось бы, чтобы читатель почувствовал дух того времени, ту словесную и эмоциональную среду, в которой возникали, решались и так и остались до наших дней нерешенными многие проблемы эффективности производства. Они только обострились и выросли до гигантских масштабов. До самой перестройки мы говорили о научно-техническом прогрессе, об организации производства, о нормировании, о незаинтересованности тружеников, о сознательности и дисциплине, только вместо лозунгов вырабатывали грандиозные программы и посвящали им целые пятилетки — с тем же успехом.

По поводу статьи Кубанина у нас в Институте экономики АН СССР состоялось партсобрание. На нем были секретарь райкома, представители горкома, ЦК, «Правды». Секретарем парткома института тогда был чудесный человек, Иван Александрович Анчишкин, отец будущего академика, известного экономиста Александра Ивановича Анчишкина. Это был настоящий большевик в лучшем смысле этого слова, и под его влиянием парторганизация Института экономики не стала исключать Михаила Ильича Кубанина из партии. Через некоторое время из приемной П. Н. Поспелова позвонили и сказали: «Петр Николаевич просил передать, что решение партсобрания Института экономики оценива-

ется как демонстрация против ЦК партии». После этого Кубанина из партии исключили.

Через какое-то время в коридоре института я кому-то сказал, что считаю исключение Кубанина из партии и его арест ударом по экономической науке. Это было зафиксировано и тоже потом фигурировало в моем деле.

После бюджетных обследований статья о производительности труда в «Правде», которая вторила «клеветнической вылазке» Кубанина, и коридорное откровение стали вторым вкладом в мое дело. Был еще один эпизод, который мне на следствии припомнили.

В октябре 1940 г. вышел Указ Президиума Верховного Совета СССР об отмене стипендий и о введении платы за учебу в вузах и старших классах школы «в соответствии с возросшим материальным уровнем трудящихся». В Московском университете поднялся шум, студенты стали проявлять недовольство на собраниях, в разговорах и т. д. Тогдашний декан экономического факультета МГУ, уроженец Чехословакии Кольман, который позже стал у нас довольно заметной фигурой, а затем переехал в Чехословакию, откуда эмигрировал в Швецию — так вот этот Кольман приехал к нам в институт, явился к директору, куда вызвали и меня. Поскольку моя кандидатская диссертация была посвящена методологии изучения уровня жизни, то они мне предложили выступить в МГУ с докладом, разъясняющим и оправдывающим принятый Указ. Я сказал, что считаю такой доклад нецелесообразным, потому что это означало бы предоставление трибуны тем, кто не согласен с Указом и готов его публично критиковать. В итоге доклад даст результат, прямо противоположный ожидаемому. Поэтому я отказался.

Товарищ Кольман куда надо написал обо мне, и когда следователь позже перечислял среди моих «преступлений» клевету на советское студенчество, я сначала никак не мог взять в толк, о чем он говорит. Когда он мне напомнил какую-то деталь, я сообразил, в чем дело, и рассказал следователю, как все было. «Эх вы, профессор, — сказал он мне с иронией, — зачем же вы такие разговоры вели?» Было в моей «копилке» и кое-что еще.

Отделом бюджетов рабочих и служащих в ЦСУ заведовал некто Поляк Григорий Соломонович, очень достойный человек, высококвалифицированный и опытный статистик, приехавший в Москву из Ленинграда. Его посадили в 1937—1938 г., когда органы пытались состряпать дело Госплана — ЦСУ. Из него выбили показания о том, что он участник контрреволюционной организации в ЦСУ, что у него было такое-то задание и, конечно, имена входивших в эту контрреволюционную организацию. Среди них был и С.А. Хейнман.

Подобные показания дал и Кубанин. По статье 206 Процессуального Кодекса после окончания следствия, перед объявлением приговора, обвиняемому дают оз-

накомиться с его делом. Так и меня познакомили с моим делом. Это было в декабре 1941 г. в саратовской тюрьме. В деле были показания и Кубанина. Он был неврастеник и под пытками бог знает что наговорил на себя и на других. Целая контрреволюционная организация аграрников-марксистов, статистиков, экономистов, упоминал различные известные фамилии, среди которых был крупный аграрник-экономист А. И. Гайстер. И на вопрос: «С кем вы делились своими контрреволюционными взглядами на производительность труда?» он среди прочих назвал и Хейнмана. Тем более, что мы жили недалеко друг от друга. Я на Новослободской, а он на Ленинградском проспекте, рядом с Белорусским вокзалом. Мы часто ходили вместе домой, и вот по дороге он делился своими «контрреволюционными» взглядами с Хейнманом.

В общем мне было предъявлено: статья 58-9 — вредительство (семейные бюджеты), статья 58-10 — антисоветская агитация (клевета на рабочий класс, советское студенчество, высказывания по поводу дела Кубанина, статья о производительности труда в промышленности) и 58-11 — участие в контрреволюционной антисоветской организации (по показаниям Кубанина и Поляка).

Таковы были для меня лично результаты борьбы товарища Сталина за верную цифру.

Могут возникнуть разные вопросы. Почему, скажем, меня так поздно арестовали? Не в 1937 г., когда был пик, не в 38-м, а лишь в 1941 г.? Если принять логику моего следователя, то к 1937 г. за мной были лишь семейные бюджеты. Многие мне говорили позже, что к нам, т. е. к Институту экономики, очень ревниво относился Николай Алексеевич Вознесенский. Он выступал как теоретик. Его коньком был тезис, что СССР развивается по законам расширенного воспроизводства. Его уважали, видимо, практики, такие как Косыгин, Малышев. Они о политэкономии, о расширенном воспроизводстве не знали ничего. А в Институте экономики знали и о расширенном воспроизводстве, и о Вознесенском довольно хорошо. В этом свете вполне объяснимыми выглядят многие поступки Вознесенского. По словам В. Н. Старовского, с которым мы были дружны еще с комсомольских лет, Вознесенский подсунул статью М. И. Кубанина Сталину, инспирировал комиссию по разбору этой статьи во главе с Поспеловым, в результате которой появилась публикация «О клеветнической вылазке М. Кубанина». Вознесенский, как уже говорилось, зажал ЦСУ, заставил дезавуировать некоторые данные. Одним словом, расчистил место для разгрома Кубанина. Затем потребовались и другие жертвы. А может быть, задумывался процесс Института экономики, но начавшаяся война помешала планам?

Наша семья была знакома с репрессиями не понаслышке. Моего двоюродного брата в революцию сослали в Соловки, потом он был в

ссылке в центре России, а после кратковременного ослабления репрессий, когда он в 30-е годы заходил даже к нам в гости, его снова арестовали и расстреляли. Мой дядя, младший брат отца, был связан с меньшевиками и погиб в Соловках. А сколько народу погибало вокруг меня! И тем не менее спрогнозировать результаты своих действий я не мог. Моя статья о производительности труда в промышленности появилась в «Правде» 9 сентября 1940 г., а критика Кубанина в «Большевике» — в марте 1941 г. Но дело не в этом. Я был настолько наивен, что ни на мгновение не допускал мысли о своем аресте. Я вспоминал потом давнюю встречу на Кузнецком мосту с одним моим коллегой по ЦСУ, Уряжзоном. Его тоже потом арестовали и после XX съезда реабилитировали. Вот тогда на Кузнецком мосту в 1937 или 1938 г. он мне сказал: «Слушай, Семен, за что сажают, я не знаю. Если посадят меня, то я буду знать, что ни за что».

Мало того, вокруг меня арестовывали многих. Я сам был причастен к работам, за которые сажали, и в этом смысле был «под дамокловым мечом».

В 1937 г. ЦСУ проводило перепись населения. Сталин считал, что советских людей должно быть 170 миллионов. Перепись же показала 164 миллиона, как через много лет сообщил общественности В. Н. Старовский. Ее объявили вредительской, результаты аннулировали, кого расстреляли, кого посадили — и назначили новую. А в ходе переписи 1937 г. в разные стороны посылали гонцов для проверки. Я был уполномоченным по Чечено-Ингушской республике, где провел полгода. Проверять меня туда приехал Генрих Абрамович Козлов, потом он стал членом-корреспондентом Академии наук, заведовал кафедрой политэкономии в Академии общественных наук до Леонида Ивановича Абалкина. Так вот, он приехал в Грозный и тут же разослал верховых в горы, чтобы они переписали там людей в аулах. Привезли ему фамилии, имена, отчества и возрасты разных людей, после чего он затребовал у меня переписные листы на них. И вдруг обнаружилось несовпадение. У Козлова были данные на поселок под названием Дачи Уса, а у меня его не было. Тут у меня возникла мысль: «Все! Конец!» Но в моем распоряжении тоже были верховые. Я послал их в поселок Дачи Уса. И оказалось, что в горах есть человек по имени Дачи Уса с четырьмя женами и пятнадцатью детьми, и то место в горах, где они живут, тоже называется Дачи Уса. Вот люди Козлова его и переписали. А у нас значилось другое название — Мамаш Хосты, до сих пор его помню. Когда я предъявил Генриху Абрамовичу переписные листы на этих людей, то все выяснилось.

Руководитель бюро переписи населения Олимпий Аристархович Квиткин — почтенный, классический старец, очень талантливый человек, был арестован и расстрелян. Его заместителя — молодого, очень способного парня (он был статистик и

математик, мы с ним вместе были в комсомольской организации ЦСУ), Лазаря Брандгендлера — его все звали Брандиком — тоже арестовали и расстреляли.

Начальником ЦСУ в 1937 г. был Иван Адамович Краваль, Осинского с этого поста уже сместили. Краваль кончил Коммунистический университет имени Свердлова, потом Институт красной профессуры, работал с Дзержинским в ВСНХ, потом с Куйбышевым и волею судеб стал начальником ЦСУ. И вот однажды сидим мы с Уряжзоном у себя в кабинете. Нас вызывает Краваль. Вид у него страшно расстроенный: «Ребята, Брандика арестовали! Кто бы мог подумать, что Брандик окажется врагом народа!»

Краваль вскоре после этого тоже был арестован и расстрелян. На него пало обвинение во вредительстве, выразившемся в итогах переписи населения 1937 г. А в период подготовки к ее проведению его вызвал к себе Сталин, интересовался ходом подготовки, просмотрел опросный лист и даже добавил туда пункт о вероисповедании опрашиваемого. В этой беседе он сообщил также Кравалю свое мнение о численности советского народа (170 миллионов). Краваль, однако, принял это за научную гипотезу, которую всемогущие факты могут опровергнуть. Они действительно ее опровергли, но понес кару за это Краваль, не внявший гению всех времен и народов.

После моего возвращения в Москву Старовский рассказывал мне, как себя вел Краваль после ареста. Старовскому, который стал начальником ЦСУ после Краваля, дали его дело. Краваль был настоящий бесстрашный боец, он обличал своих палачей, громил их, чуть не дрался с ними. Его, конечно, расстреляли. Видимо, только после ареста он понял, как все становились врагами народа. Эта ситуация, это психологическое ощущение очень характерны для обстановки того времени. «Кто бы мог подумать, что Брандик окажется врагом народа!» Как будто бы это шло от Бога...

После того как перепись была объявлена в газетах вредительской, в ЦСУ появился знаменитый чекист Петерс с моржовыми усами, вызывал всех в отдельный кабинет, стучал кулаками и требовал не разглашать ее итогов. Большинство руководителей переписи были расстреляны. И несмотря на все это, мне в голову не приходило, что и меня арестуют. А ведь я участвовал в переписи, объявленной вредительской... Почему она стала вредительской? Дело в том, что она показала громадную, неестественную убыль населения по сравнению с предыдущей переписью 1926 г. Убыль была связана, как легко догадаться, с раскулачиванием и коллективизацией, голодом на Украине и вообще со снижением уровня жизни в результате преобразований в ходе первых пятилеток. Вот эту-то убыль и выявила перепись 1937 г., похороненная перепись. Как вышли дальше из положения? В 1939 г., когда проводили новую перепись, пре-

дусмотрели небольшой такой, невинный с виду фокус: в бланк включили вопрос о временно отсутствующих и временно присутствующих. Тем самым один и тот же человек учитывался дважды. Так получили более или менее добропорядочный итог.

Интересно, что он «блестяще» подтвердил предвидение корифея науки и дал 170,6 млн человек. Новый руководитель ЦСУ В. Н. Старовский не был уже столь слепо привержен цифрам, фактам и вообще проявлениям «объективной реальности». Более того, он научился упреждать события, предвидеть их. Например, по его собственным словам, он звонил секретарю Сталина Поскребышеву и интересовался, чем заняты мысли «хозяина». Тот отвечал: «Смутным временем». Тут же работники ЦСУ получали соответствующее задание, и через некоторое время Старовский прятал в сейф небольшую папку. Однажды ночью ему позвонил Сталин и спросил: «Товарищ Старовский, а какое было население в России в Смутное время?» Старовский тут же отвечал: «По данным такого-то автора — столько-то, по данным другого — столько-то и т. д.»

Мое участие в «похороненной», вредительской переписи позже тоже сыграло роль в моей судьбе.

Возвращаясь к своим ощущениям того времени, еще раз хочу подчеркнуть, что мной владела удивительная наивность. Ни на мгновение в голову не приходила мысль о том, что и я могу оказаться в положении арестанта.

Года за полтора до моего ареста пришли за моим соседом. Это был некто Колтовер, он работал в Госплане, а до этого — на КВЖД. Всех с КВЖД перевезли в СССР, а через некоторое время начали сажать. И вот я прихожу домой и застаю в коридоре военного и двух штатских. И хоть бы самую малость заволновался. Полнейшая уверенность, что это не ко мне.

Кстати, и обстоятельства ареста тоже говорят о моей полной безмятежности.

6 июня 1941 г. я задержался на работе и пришел домой поздно. У подъезда вижу — стоит закрытая черная машина М-1, которая, как я узнал много позже, дожидалась меня уже несколько часов. Я поднялся по лестнице, открыл дверь и увидел в коридоре необычно много народу: моя жена, мой отец, комендант дома, дворник, двое в штатском и солдат с винтовкой. Я спрашиваю жену: «Мусенька, почему у нас так много народу?» Она мне отвечает, что проверяют паспорта. Тогда я обратился к присутствующим: «Товарищи, почему проверка паспортов в такое неурочное время?» Вроде бы я не дурак, у меня развитая нервная система, все рефлексы работают, но вот такой у меня был настрой. Мне отвечают: «Так вы ведь поздно приходите...» Тогда я, не раздеваясь, иду в комнату, где стоит мой письменный стол, чтобы взять паспорт и показать им. Мне говорят: «Да вы раздевайтесь». Я возмущаюсь: «Что вы в моем доме указываете, раздеваться мне или одевать-

ся». И тут жена моя побледнела и спросила пришедших, зачем они явились? Тогда-то они и предъявили ордер на обыск и арест, подписанный заместителем Берии Кобуловым и завизированный прокурором и в ЦК. Дети спали, и я не стал с ними прощаться, чтобы не разбудить их. Жена дала мне байковое одеяльце. Когда я выходил из квартиры, солдат так меня угостил прикладом, что я чуть не упал, зацепился ногой за порог и руками уперся в перила лестницы. Этого эпизода я не помнил ни тогда, не помню и сейчас. Мне об этом потом рассказывала жена — она видела.

Меня отвезли по ночной Москве на Лубянку, 2, провели по коридорам с прищелкиваниями и цоканьем, заталкивали в боксы по пути, чтобы избежать встреч с другими арестантами, на каком-то этаже ввели в большую комнату, где меня сфотографировали, нацепив предварительно номер на рукав, чего я не почувствовал. Я был в какой-то минусовой эйфории. Сняли отпечатки пальцев, затем отвели в какой-то бокс, там были дощатые нары. Я лег на них и мгновенно заснул. Думаю, моя нервная система в конце концов меня и спасла. Утром меня подняли и отвели во внутреннюю тюрьму.

Она представляла собой отдельно стоящее здание во дворе. На крыше тюрьмы, огороженной решетками, заборами и колючей проволокой — прогулочный двор для заключенных Лубянки (уставом предусмотрены прогулки). С внешним зданием тюрьма соединена была переходами, и все перемещения из тюрьмы и в тюрьму на переходах фиксировались. Если вас избили у следователя, то это зафиксирует тюремный приемщик. Если вас покалечили в тюрьме, то это запишет приемщик министерства. Социализм — это учет.

В тюремной камере, куда меня поместили, уже был один человек по фамилии Францевич. Через несколько дней его увели, и я его больше никогда не видел. Он сказал, что он — троцкист, и все время, какое мы с ним были, все сводил к одному: подписывай все, что бы тебе ни дали. Не спорь, не доказывай, только так останешься живым и целым.

Через пару дней меня перевели в другую камеру, где продержали две-три недели. За это время я прошел несколько допросов, которые проводились по одному и тому же сценарию.

— Сознавайтесь.

— В чем?

— Тебе лучше знать, в чем.

Поскольку я все же не знал, в чем сознаваться, мне стали угрожать. «Не сознаешься — мы тебя посадим в такое место, что у тебя во лбу будет пропеллер торчать». Я никак не мог понять, что они имеют в виду.

Вскоре меня вызвали с вещами, как там говорится, и отвезли в Лефортовскую одиночную тюрьму. Изнутри она по форме как громадный эллипс метров на полтораста длиной. По всей его протяженности идет балкон с перилами, в двух-трех местах противополож-

ные стороны соединяются мостиками. Между этажами натянуты проволочные сетки, как и на Лубянке. Сетки эти, говорят, появились после самоубийства Савинкова. Теперь уже человек не мог выброситься в лестничный пролет и тем спасти себя. На балкон Лефортовской тюрьмы выходят камеры. Моя одиночка была в семь больших шагов по диагонали — я мерил ее много раз. Справа от входа швабра, слева умывальник — и унитаз, напротив окно с «намордником», дощатый щит от основания до верха под углом к окну закрывает вид на улицу, но свет проходит. Перед окном столик и стул, а вдоль боковой стены — откидной лежак. Он находится в зоне глазка в двери камеры и контролируется из коридора. Допросы шли ночью, кончались в пятом, шестом часу. Тебя приводят в камеру, говорят «спокойной ночи», но только ты забудешься — подъем. А днем спать не дают. В Лефортовской тюрьме была неплохая библиотека, она ездила по камерам. Я там прочитал академическое издание «Барона Мюнхаузена» в двух томах и замечательный роман польского писателя «Мужики» — тоже в двух томах. Я открывал роман, ложился на койку и пытался заснуть. Надзиратель смотрит в глазок, я книгу не перелистываю. Раздается грохот замка, он всовывается в камеру: «Не симулировай!» Книжку либо отбирали, либо, если сопротивлялся, лежак запирали. Тогда и полежать было не на чем.

В Лефортове было много ночных допросов, там мне пришлось пережить много бессонных дней и ночей.

Лефортово находится рядом с ЦАГИ. Аэродинамические трубы так ужасно ревели, и это так действовало на нервы, что я быстро понял значение угрозы следователя: «У тебя будет пропеллер во лбу». В Лефортово была еще одна достопримечательность. Там в прогулочном дворике стояла небольшая, уютная такая виселица. Так, для виду, вас ведь на ней не вешали, просто можно было любоваться ее видом.

В Лефортовской тюрьме меня продержали где-то до сентября. Допросы с бессонницей продолжались, но я держался и, к счастью, никого не опорочил. Не потому, что я был такой боевой, как Зоя Космодемьянская, так сложились обстоятельства. У моих следователей не было времени взять меня в оборот — все же война кое-что в деятельности госбезопасности изменила. Потом была пауза на переезд из Москвы в Саратов, где меня держали в той тюрьме, в которой погиб Николай Иванович Вавилов. В Саратове допросы начались не сразу — пока туда перебралась следственная часть, пока перевезли документы, прошло время.

В Саратов нас везли в товарных вагонах, ехали довольно долго, на каждой станции охрана выстукивала дно вагонов — нет ли где лазейки для побега. Со мной ехал один прекрасно одетый молодой, красивый человек с шикарными чемода-

нами. Это был Николай Николаевич Иванов, бывший советник посольства в Париже, а потом поверенный в делах СССР в Виши при Петэне. Он все последние месяцы перед войной, сидя в Париже и Виши, писал в Москву: «Война, война, война». Даже называл срок ее начала — июнь. В СССР из Франции он поехал в отпуск, намереваясь отдохнуть в Кисловодске, покрасоваться там во французских пижамах, сорочках и галстуках. В Москве он пошел в МИД. Молотов его нормально принял, ничего ему такого не сказал, он и поехал в Кисловодск, а по приезде туда был арестован. Ему предъявили обвинение в измене Родине и разжигании розни с дружественной державой. Приговорили его за антинемецкую агитацию, когда бомбы уже на Москву падали. Об Н. Н. Иванове есть у И. Эренбурга в его мемуарах «Люди, годы, жизнь».

В Саратове, в третьей моей тюрьме, началась новая полоса жизни.

(Продолжение следует)

* *

ПРИ ЧЕМ ТУТ СТАЛИН?

С удивлением прочитал в ЭКО 10. 90 материал «Сталинские лагеря в европейской части СССР». Пытался осмыслить его применительно к профилю журнала, искал анализ низкой производительности труда в лагерях, но увы... Напрашивается вывод: это дань моде — раз все ругают Сталина, то и ЭКО не должен отставать.

Коль скоро вы затронули эту тему, убедительно прошу продолжить ее и ответить на такие вопросы: сохранились ли эти лагеря после смерти Сталина и следует ли называть их хрущевскими, брежневскими, андроповскими? Существуют ли подобные лагеря сегодня и можно ли называть их горбачевскими?

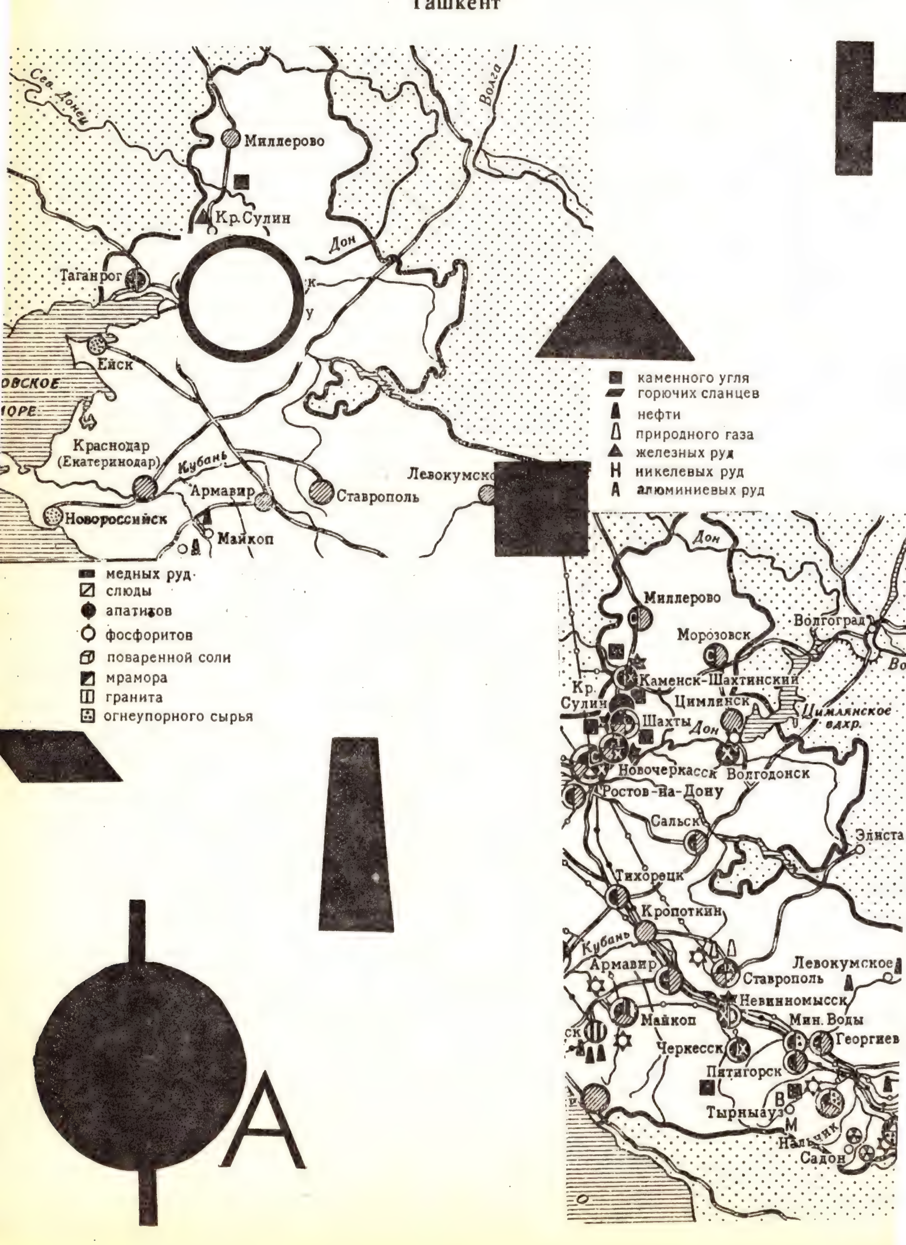
М. Н. ПЕДЕНКО,
Харьков

ОТ РЕДАКЦИИ. Уважаемый Михаил Николаевич! Журнал остается верным своему принципу — по мере возможности не касаться политики, оставаться профессионально экономическим изданием. Именно это заставляет нас воздержаться от обстоятельного ответа на Ваше письмо. Опубликовав в ЭКО 1—11. 90 карту лагерей, мы отдали дань уважения погибшим и вовсе не стремились еще раз уязвить генералиссимуса. Согласны, что не в Сталине дело, и лагеря относятся к сталинской эпохе, а не к нему лично.

Кроме того, трудом заключенных освоены огромные территории Востока и Севера. Это не только политика, но и экономика.

СВОБОДА ГЕОЛОГОРАЗВЕДКИ

С. В. ИВИН,
Ташкент



В дискуссиях последних лет в тени осталось изучение и освоение земных недр. Они подразделяются на несколько самостоятельных этапов:

1) региональное геологическое изучение (картирование);

2) прогнозирование и поиски на перспективных участках;

3) разведка месторождений полезных ископаемых;

4) добыча;

5) переработка минерального сырья (обогащение, металлургия, галлургия и т. д.). Первые три вида относятся к юрисдикции Министерства геологии СССР, остальные — к горнодобывающей промышленности, рассредоточенной по многим министерствам и ведомствам.

Давно стало очевидным, что геологическая и горнодобывающая отрасли нуждаются в коренной реформе. В 1989 г. Министерством геологии СССР был объявлен конкурс на лучшую работу по общей концепции развития отрасли. Результаты его были опубликованы в журнале «Разведка и охрана недр» (12.89.). К сожалению, авторы всех проектов в той или иной мере пытаются лишь реанимировать изжившую себя организационную структуру работ.

Разведка месторождений полезных ископаемых, относясь к сфере деятельности Мингео СССР, финансируется за счет госбюджета и служит только интересам этого ведомства — приросту запасов, пресловутому «валу», при этом омертвляется часть затрат. Становится неизбежной переразведка некоторых видов полезных ископаемых. К примеру, запасов доломитов разведано на 130 лет вперед!

Вызывают удивление многочисленные попытки экономистов и геологов отождествить месторождения с конечным продуктом деятельности Мингео СССР и выявить критерии к определению цены на такой «товар».

Подсчитанные в недрах запасы ископаемых не могут быть товаром и иметь цену. Ведь никому не приходит в голову установить цену на поле, засеянное пшеницей. Товаром с рыночной ценой может быть только убранное зерно.

Назрела необходимость упразднения Мингео СССР и образования вместо него Государственного геологического комитета (Госгеолком СССР), который функционирует как отдельная организация при Совмине СССР или в составе какого-либо министерства, как в большинстве зарубежных стран. Госгеолком финансируется из средств гос-

бюджета и выполняет следующие виды работ: региональное геологическое изучение (картирование), прогнозирование и поиски месторождений на перспективных участках. Продукция геологической отрасли — информация об особенностях геологического строения того или иного региона с указанием перспектив на обнаружение месторождений на отдельных участках региона. Результаты деятельности подразделений и организаций Госгеолкома отражаются в отчетах, краткое содержание которых открыто публикуется в отраслевом печатном органе (журнале).

Подразумевается образование при горнодобывающих предприятиях (объединениях) разведочных фирм вместо нынешних геологоразведочных партий и экспедиций (ГРЭ). Многолетний опыт ведущих капиталистических стран показывает, что добывающие предприятия тратят на разведку 10—12% своего бюджета. Встает резонный вопрос: где взять средства добывающим предприятиям на содержание разведочных фирм? Ответ один: высвободившуюся после упразднения Мингео часть бюджетных денег, которыми авансировалась ранее деятельность ГРЭ, государство расходует для повышения цен на сырье, скупаемое у добывающих предприятий. Таким образом государство тратит деньги на покупку реального товара (минерального сырья), и вышеупомянутая проблема омертвления части затрат снимается с повестки дня. Приток средств на разведку стимулируется гибкими налоговыми системами. Так, в Канаде в 1987—1989 гг. действовала правительственная программа МЕДА, предусматривающая снижение налоговых ставок с горнорудных компаний, ведущих разведку и добычу золота и других важнейших видов ископаемых. Снижение налоговых ставок на время их действия позволяет извлекать из недр бедные руды, добыча которых ранее считалась убыточной.

Нужно принять новое горное законодательство взамен устаревшего Закона о недрах от 1976 г. и отмену режима секретности на всю геологическую информацию. В новом горном законодательстве должны быть проработаны вопросы:

* провозглашение на территории страны «берг привилегии» (горной свободы), т.е. возможности заниматься разведкой и добычей полезных ископаемых любому государственному, арендному, кооперативному и частному предприятию, которое желает, может и умеет делать это;

* регистрация заявок добывающих предприятий на открытие месторождений, их площадных размеров, порядок и срок выдачи лицензий на разведку и добычу;

* порядок и срок взятия в аренду площадей земли;

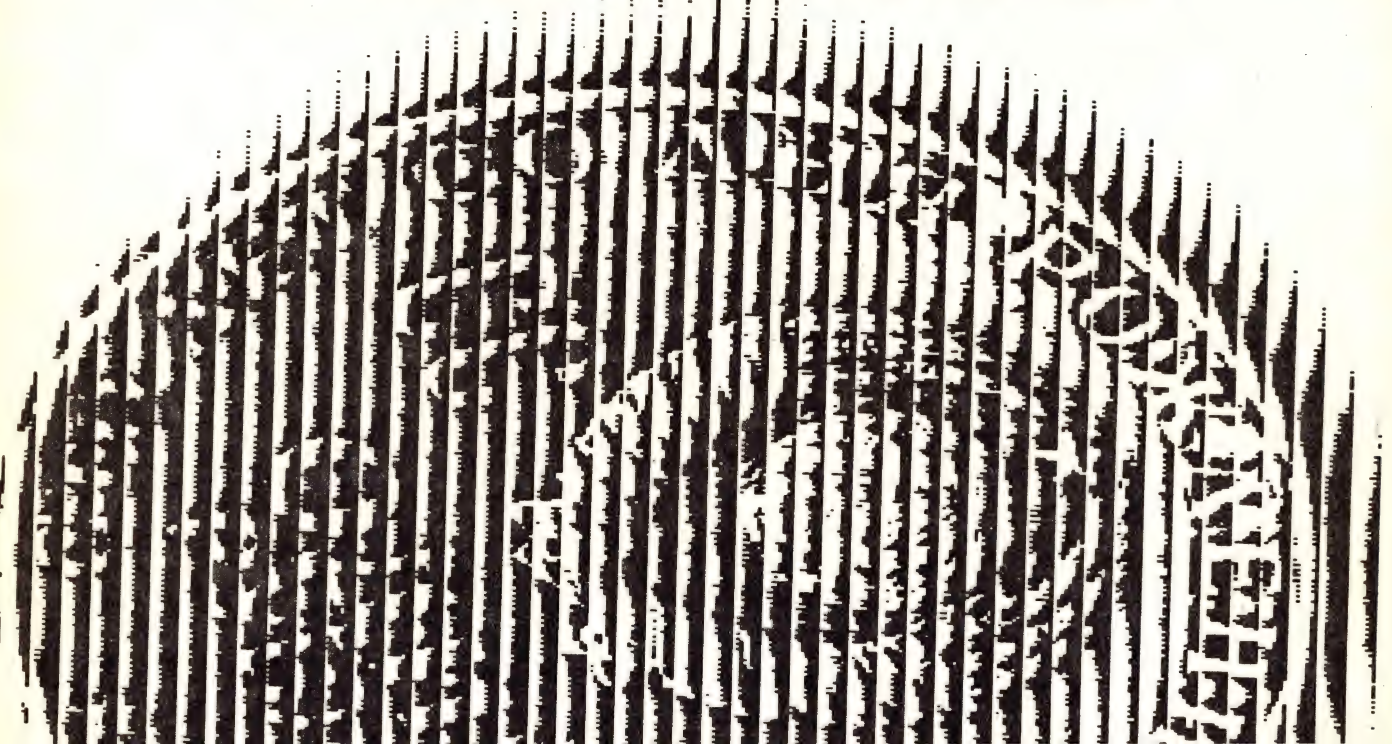
* ответственность предприятий за экологическое состояние района после истечения срока действия лицензий и аренды.

Все нынешние теоретические постулаты, на которых построена методика разведки месторождений, направлены лишь на достоверный подсчет запасов в недрах. Передача разведочных работ в ведение добывающих предприятий предполагает возложение на эти работы новых задач. Теоретической и методической основой, позволяющей решать эти задачи, является геолого-технологическое картирование (ГТК), под которым понимается комплекс работ по геометризации руд с различными методами их отработки, технологическими свойствами и обогатимостью. Впервые в мире ГТК теоретически обосновал профессор П. А. Шехтман (Труды САИГИМС 3. 63). Эта работа явно опережала свое время и осталась незамеченной. Лишь в последнее десятилетие стали разрабатываться отдельные методические элементы ГТК.

Сущность ГТК заключается в выделении технологически однородных блоков (ТОБ), характеризующихся системой отработки, качеством руды, ее определенными технологическими свойствами и обогатимостью. Разведочные выработки проводятся с целью установления границ ТОБ, по которым отдельно считаются запасы ископаемых. В этом случае разведочные горные выработки и скважины располагаются не по геометрически правильной сетке в пространстве недр (как того требуют ныне действующие инструкции), а с учетом их максимального использования при добыче.

Из всего сказанного следует, что реформа геологической и горнодобывающей отраслей не может быть осуществлена только экономическими рычагами.

НАШ РУБЛЬ



ДВУХУРОВНЕВАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА: ВЗГЛЯД С ВЕРХНЕГО ЭТАЖА

Беседа с первым заместителем Председателя Госбанка СССР А. В. ВОЙЛУКОВЫМ

— Принятые недавно законы о банках вплотную подводят нас к двухуровневой банковской системе, общепринятой в цивилизованных странах. Не могли бы Вы, уважаемый Арнольд Васильевич, охарактеризовать ее роль и функции?

— Сошлюсь на слова американского публициста Б. Роджерса, высказанные еще в 20-е годы: «Со времен сотворения мира было три великих изобретения — огонь, колесо и централизованная банковская система». В них нет преувеличения. Двухуровневая банковская система с ее мозгом — Центральным банком, связанным тысячами нитей с нервными узлами — коммерческими банками, аналогична по своей роли центральной нервной системе человека. Отличительная особенность современной рыночной экономики в том, что саморегулирующиеся механизмы проявляются не автоматически, а предполагают специальные усилия для поддержания устойчивости денежного обращения и цен. Этой цели и служит двухуровневая банковская система. Она образует основу саморегуляции рыночных механизмов, поддерживает покупательную способность денежной единицы путем регулирования массы денег в обращении. Экономический рост почти всегда сопряжен с ростом цен и частичным обесценением денег. Жесткая кредитно-денежная политика вместе с ценами тормозит и рост экономики, что усиливает безработицу. Для предотвращения или смягчения циклических спадов банковская политика должна быть достаточно гибкой, чтобы балансировать между инфляцией и безработицей, экономическим ростом и дефицитом госбюджета. Важно, чтобы эти процессы не выходили из-под контроля Центрального банка.

— В странах с развитой рыночной экономикой банковское дело — наиболее регулируемая область экономических отношений. С чем это связано?

— Банковское дело по своей природе является сферой повышенного риска как для самих банков, особенно коммерческих, так и для их вкладчиков. Поэтому во всех странах надзор и государственное регулирование здесь сильнее, чем в других сферах частного предпринимательства. Так, в США действуют семь контролирующих комитетов. Роль Центрального банка США выполняет Федеральная резервная система, объединя-

ющая 12 федеральных резервных банков и 25 их филиалов. По многим вопросам регулирования кредитной политики ФРС действует совместно с другими органами контроля. Деятельность кредитно-финансовых институтов регламентируется федеральными и местными законами.

Пока деньги были привязаны к золоту, более или менее автоматически регулировалась их масса в обращении. С усложнением хозяйства денежная система, основанная на золотом стандарте, оказалась слишком жесткой и потерпела крах в период мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. Когда бумажные деньги не обмениваются на золото, нужна четко продуманная система регуляторов денежного и кредитного обращения, усиливается централизация банковской системы.

— На создание такой системы и нацелено новое банковское законодательство СССР. Насколько оно согласовано с соответствующими законами России и других республик?

— Концептуально между законами СССР и РСФСР о банковской деятельности нет расхождений. Они в значительной мере базируются на идеологии Федеральной резервной системы США. Первоначальный вариант союзного закона существенно переработан в ходе согласования с правительством России. В результате банковское законодательство Союза и России обрело единство. Совпадают многие формулировки, тексты статей, перечень экономических нормативов, при помощи которых Госбанк и центральные республиканские банки регулируют деятельность коммерческих банков. Однако в российском законе не предусмотрен головной Центральный банк, что по сути означает ликвидацию Госбанка СССР.

В союзном законе мы исходили из того, что все центральные банки республик создают единую банковскую сеть, во главе которой стоит Центральный совет Госбанка СССР — высший орган управления всеми центральными банками, включая Госбанк. Этот совет полностью контролирует и регулирует деятельность Госбанка СССР: утверждает его устав и смету расходов, назначает членов правления, за исключением председателя и его первого заместителя. Это прерогатива Верховного Совета СССР.

Центральный совет проводит согласованную со всеми республиками кредитно-денежную политику, устанавливает экономические нормативы, единые правила валютных операций. Это обеспечивается уже самой процедурой его формирования: из 12 членов совета только председатель и его первый заместитель — представители центра; остальные десять назначаются Президентом СССР (по представлению Совета Федерации) из председателей центральных банков республик или их полномочных представителей.

При Центральном совете создается специальный консультативный орган — Совет по денежно-кредитной политике, в который войдут председатели центральных банков республик. На эти банки ложится ответственность за устойчивость и эффективность банковской системы в республике. Их роль в новой банковской системе резко возрастает по сравнению с тем, когда они были филиалами Госбанка. Теперь они будут выполнять качественно новые функции — создание банковской инфраструктуры в

республике, надзор за деятельностью находящихся в ней коммерческих банков, куда перемещаются основные виды банковских операций.

— Зачем сохранять Госбанк СССР, если одни его функции передаются Центральному совету, а другие — республиканским банкам? Если в качестве модели мы взяли Федеральную резервную систему США, то к чему головной банк?

— Детальное знакомство с центральной банковской системой США показывает, что равенство окружных резервных банков только юридическое. В действительности ведущую операционную роль играет Нью-Йоркский банк, через который проводится 90% всех расчетных операций. Столь высокая централизация служит их мощным ускорителем.

Нам в идеале тоже нужна такая система, при которой денежный вклад, скажем, во Владивостоке, уже сегодня мог бы стать источником кредита в Бресте. Сохранить Госбанк в новой роли головного резервного банка целесообразно и для того, чтобы новые структуры не возникали на пустом месте. Вообще новая банковская система представляется мне в виде гидры, имеющей одно туловище и двенадцать голов, каждая из которых может думать по-своему, но двигаться все они должны в одном направлении. Для этого и нужен Госбанк как Центральный резервный банк на уровне Союза. С принятием нового банковского законодательства значительно расширяются наши возможности в проведении более жесткой антиинфляционной политики.

— Последнее время центр обвиняют в том, что он довел финансовую систему до полного развала, а между тем Госбанк СССР продолжает выпускать в обращение ничем не обеспеченные бумажные деньги. Насколько обоснованны такие обвинения и что предпринимается для стабилизации денежного обращения?

— Я уже отвечал на этот вопрос в печати («Известия» 05. 11. 90), поэтому остановлюсь на принципиальных моментах. Проблему денежной эмиссии зачастую представляют как чисто техническую, предлагают остановить печатный станок, изъять из обращения лишние деньги. За этим стоит непонимание природы современных денег, преувеличение роли наличных, которые составляют лишь десятую часть совокупной денежного оборота. Это — видимая верхушка айсберга, все остальное — безналичный оборот! И те, и другие по своей природе являются кредитными деньгами, поскольку в современных условиях ни один акт обмена не обходится без кредитных отношений. Поэтому для стабилизации денежного обращения качественные сдвиги нужны прежде всего в кредитной сфере.

До сих пор кредитная политика находилась под жесточайшим прессом государственных расходов. В начале перестройки огромные кредиты были направлены в машиностроение, но подавляющая их часть не дала отдачи. А материальные средства расходовались, зарплата начислялась. Вот вам и превращение безналичных и бесплатных кредитов в наличные

деньги, не обеспеченные товарами. В текущем году наступает срок погашения кредитов, взятых государством «под ускорение» в 1985 г. Однако надежды на их возврат нет, как и 70-миллиардной задолженности сельского хозяйства, списанной в 1990 г.

— В последние годы, видимо, действовали и дополнительные факторы, резко усилившие «инфляционный потенциал экономики»?

— Таких факторов несколько. Прежде всего это некомплексность экономических реформ, приводящая к жутким вывихам. Разрушая старые структуры, мы все время запаздываем с созданием новых. В результате — ни плана, ни рынка. Расширяя экономическую самостоятельность предприятий, мы вовремя не позаботились о создании кредитно-финансового рынка, посреднических организаций, товарных и фондовых бирж.

Конечно создание рынка в такой стране, как наша, — с антирыночной психологией, сверхмонополизированным производством и немыслимой структурой цен — процесс сложный и мучительный. Тем важнее этапность и согласованность проводимых сверху реформ, беда которых — не только в их запаздывании, но и в принципиальной нестыковке. Так, начавшаяся в 1986—1987 гг. реформа зарплаты не была дополнена реформами цен и налогов. Мы явно перестраховались с реформой розничных цен, тогда как повышение их общего уровня при некоторой либерализации и изменении структуры могло бы пройти безболезненно. В результате получили огромный перекос между ценами и доходами, усиливающий инфляцию.

Другое следствие однобокого расширения экономической самостоятельности — почти полное размывание границ между безналичными и наличными деньгами. Предприятия использовали самостоятельность прежде всего для увеличения зарплаты и фондов экономического стимулирования, которые они разными путями перекачивают в наличность. Не получив реальных, узаконенных прав собственника, госпредприятия явочным порядком прорываются в рыночные отношения, отпочковывая отдельные цехи в кооперативы и малые предприятия. При этом деятельность большинства кооперативов не связана с удовлетворением нужд населения, с доходами которого не пересекается 87% их выручки.

Одновременно доля зарплаты в кооперативном секторе вдвое выше, чем в государственном. В банк кооператоры сдают 10% выручки в безналичной форме, а зарплату получают наличными. Аналогично колхозы получают от банков в 10 раз больше наличных, чем сдают. Вообще денежная эмиссия — производная многих факторов, ее роль в развязывании инфляции сильно преувеличена.

— Тем не менее в обществе нарастает тревога по поводу постоянного ускорения денежной эмиссии. Чем оно было обусловлено в 1990 г.?

— Установленный на прошедший год лимит наличной эмиссии в 10 млрд руб. был достигнут уже к июлю. После этого Верховный Совет

СССР и правительство приняли дополнительные решения (о повышении пенсий и зарплаты, закупочных цен при сохранении розничных), которые только во втором полугодии дали 9-миллиардный прирост эмиссии. К концу года она достигла 25 млрд руб. Основная причина — несогласованность решений по увеличению расходной части с ростом доходов. Поток денежных средств ускорился в ноябре—декабре после того, как министр финансов В.С.Павлов предложил 50-процентное замораживание фондов экономического стимулирования. Предприятия и организации до подведения итогов года начали срочно выдавать 13-ю зарплату, любыми способами превращать свои фонды в наличность. В результате темп роста денежных доходов в конце года удвоился.

— Означает ли это, что денежное обращение выходит или уже вышло из-под контроля Госбанка?

— Пока мы контролируем процессы в кредитно-денежной сфере. Увеличение денежной эмиссии в 1990 г. компенсировалось сокращением кредитов, так что совокупный денежный оборот удерживался в определенных пределах. Фактически мы сделали первые шаги по направлению к двухуровневой банковской системе. С 1 августа 1990 г. повышена норма обязательных резервов с 5 до 10% (процент, устанавливаемый в отношении к привлеченным средствам банков, которые они обязаны хранить на беспроцентных вкладах в Центральном банке). В ноябре приняты меры, привлекающие в банковскую систему дополнительные ресурсы, с одной стороны, и ограничивающие хозяйственный кредит — с другой. Впервые процент стал начисляться на депозиты (вклады) предприятий, что стимулировало перевод их свободных денежных средств на депозиты специализированных или коммерческих банков. Кредит стал более дорогим для обеих сторон — берущей и дающей.

— Можно ли количественно оценить эффект этих мероприятий?

— За счет новой депозитной политики привлечено дополнительно около 20 млрд руб. кредитных ресурсов. А вот повышение резервных требований не дало ожидаемого результата, в частности, из-за «войны банков», когда Центральный банк России приостанавливал на время действие соответствующего Указа.

Но мы не преувеличиваем значение этого обстоятельства. Экономические методы регулирования проявляются только при полноценном рынке. В переходный период неизбежно сочетание новых экономических и старых административных методов. Когда стало ясно, что одними экономическими мерами кредитную эмиссию в нужных пределах не удержать, мы прибегли к испытанному средству — прямому лимитированию кредитов. В декабре 1990 г. Госбанк обязал все банки, включая коммерческие, сократить к 1 января 1991 г. свои кредитные ресурсы на 5%.

Повышение резервных требований, процентов за кредиты и их прямое лимитирование позволили сократить кредитную эмиссию на 40 млрд руб.

С учетом эффекта депозитной политики общая экономия кредитных ресурсов составила примерно 60 млрд руб. Эти средства использованы на «затыкание дыр» союзного бюджета. Но эта часть бюджетного дефицита по существу куплена Госбанком, что явно предпочтительнее прямой денежной эмиссии.

За последние пять лет мы ежегодно сокращали кредитные вложения в народное хозяйство, но это выливалось в кредитование дыр в бюджете. Дефицитное бюджетное финансирование сводило на нет усилия Госбанка по сокращению массы платежных средств.

— Улучшится ли ситуация при двухуровневой банковской системе?

— Выведение Госбанка СССР и центральных банков республик из подчинения правительству означает реальное разделение оборота государственных средств и кредитных средств народного хозяйства. Теперь мы можем проводить более жесткую и независимую кредитно-денежную политику. Одновременно обслуживание клиентов полностью переносится в коммерческие банки, которые самостоятельно формируют свои ресурсы, привлекая сбережения предприятий и населения.

Они уже не могут не учитывать финансовое состояние клиентов, вероятность возврата в срок предоставляемых им кредитов. Уже в ближайшее время можно ожидать, что предоставление кредита будет зависеть от реализации сверхнормативных запасов на предприятиях, которые оцениваются в 220—230 млрд руб. (общий объем товарно-материальных запасов составляет 500 млрд руб.). Удорожание кредита заставит предприятия активнее реализовывать эти запасы, а коммерческие банки — эффективнее использовать свои ресурсы.

— А что будет с убыточными и нерентабельными предприятиями? Ведь в нашем перекошенном хозяйстве прибыль — далеко не всегда синоним высокой эффективности.

— Именно поэтому на переходный период целесообразно сохранить Промстройбанк как кредитный орган, пронизывающий все хозяйство, который мог бы специализироваться на кредитовании крупных целевых программ (кредитовать конверсию, приватизацию, структурную перестройку экономики). Только крупному банку под силу предоставление долгосрочных кредитов на льготных условиях. Промстройбанк сосредоточил 20% общесоюзных кредитных ресурсов, имеет самый высокий среди других спецбанков показатель самофинансирования: 90% кредитов он покрывает за счет собственных средств (Жилсоцбанк — 50%, Агропромбанк — 25—30%).

— Вы разделяете точку зрения, что преобразование Промстройбанка не должно выливаться в растаскивание его ресурсов по разным углам. Не угрожает ли сохранение такого гиганта нарождающейся конкуренции?

— Скорее его задавят конкуренты. Предоставляя льготные или беспроцентные кредиты, Промстройбанк находился бы в худшем положе-

нии по сравнению с коммерческими банками, взвинчивающими свои проценты.

— Российское правительство, как известно, приостановило указание Госбанка СССР, ограничивающее размер процентных ставок коммерческих банков. С какой целью вводились эти ограничения?

— Коммерческие банки, пользуясь высоким спросом на кредитные ресурсы и отсутствием конкуренции, стали повышать свои процентные ставки сверх всякой меры. Покупая у Госбанка ресурсы за 4% годовых (до ноября 1990 г.), они продавали их предприятиям по 14—16% и выше. Между тем в цивилизованных странах эта разница между официальной ставкой и ставками коммерческих банков, так называемая маржа, составляет 1—2%. Наши же коммерческие банки до сих пор занимались ростовщичеством в чистом виде, что вполне естественно при неразвитом кредитно-финансовом рынке. Чрезмерно высокие проценты по кредитам — не только источник спекулятивного обогащения, но и толчок к росту цен. Ограничение цены кредита преследует, таким образом, две цели: не допустить дополнительного роста цен и приучить коммерческие банки работать в рамках «цивилизованной» маржи. Мы намерены проводить жесткую линию в отношении нарушителей предписаний Госбанка СССР вплоть до отзыва лицензии.

— Жесткая кредитно-денежная политика, надеюсь, будет осуществляться экономическими, а не административными методами. Готов ли Госбанк СССР перейти от кассового и кредитного планирования к экономическому макрорегулированию денежного оборота?

— Такая подготовка давно ведется в управлениях Госбанка. Составляя кредитный и кассовый планы, мы отслеживаем основные компоненты совокупного денежного оборота. Из кассового плана извлекаем информацию о массе наличных денег (у населения и предприятий). Кредитный план дает информацию о массе платежных средств. В целом мы располагаем достаточной информацией для регулирования совокупного денежного оборота, ее предстоит детализировать.

Для этого изменяется структура финансового баланса, вводятся дополнительные показатели. Каждые пять дней мы получаем информацию по сотне показателей. Каждый месяц анализируем тысячу показателей, охватывающих движение всей денежной массы. Годовые прогнозы основных показателей уточняем ежемесячно, а по наиболее ликвидной части — каждые пять дней. Если рост совокупной денежной массы выходит за установленные пределы, то ищем постатейно, где и что можно сократить. В крайнем случае будем использовать 17-ю статью закона о Центральных банках вплоть до запрета на выдачу новых кредитов.

— Пока нет полноценного кредитного рынка, коммерческие банки слабо реагируют на экономические превентивные меры

(изменение официальной процентной ставки, норматива обязательных резервов). Поэтому приходится ограничивать денежную массу не в упреждающем порядке, а по мере опасности, которая постоянно нарастает. Может быть, стоит переложить часть ответственности по стабилизации кредитно-денежной сферы на центральные банки республик? Что намечается в этом плане?

— Во-первых, в соответствии с новым банковским законодательством центральные банки республик будут осуществлять денежную эмиссию совместно с Госбанком. Пока еще не решили, будем устанавливать по республикам абсолютные размеры эмиссии или в процентном отношении к прошлому году. Республики в свою очередь станут сами определять эмиссию по областям и регионам. Единая эмиссионная политика требует четкого согласования между республиками и центром. Управляющие республиканских банков будут вносить предложения, а Центральный совет — их утверждать.

Во-вторых, происходит поэтапное разделение кредитных ресурсов Сбербанка, составляющих 40% кредитных ресурсов страны. На 1 декабря 1990 г. остатки вкладов в Сбербанке составляли 365 млрд руб., причем лишь 8 млрд руб. из них он использовал в виде долгосрочных ссуд населению. Остальные средства покупал Госбанк и перепродавал другим банкам. А те вкладывали их в хозяйство. Таким образом, все средства Сбербанка фактически задействованы. Госбанк СССР может передать их республикам только вместе с их долей государственного долга, достигшего в 1990 г. 504 млрд руб. На 80% он покрыт кредитами банковской системы, в которых весома доля средств населения.

Приобретая вместе с ресурсами Сбербанка свою долю государственного долга, республики фактически не получают ничего, кроме головной боли. Но на это надо пойти, чтобы повысить их заинтересованность и ответственность, дать им возможность маневра. Разделение средств Сбербанка и государственного долга требует времени и гигантской работы. Поэтому с 1991 г. предусмотрена передача республикам только прироста вкладов населения в учреждениях Сбербанка, находящихся на их территории.

— Сбербанк остается по существу специализированным банком по обслуживанию населения. Целесообразно ли это?

— Во всех странах коммерческие банки специализируются по группам клиентов (крупные, мелкие) и видам операций. Мобилизацией сбережений населения везде занимаются специализированные финансовые учреждения с ограниченным кругом коммерческих операций. Их главная функция — предоставление долгосрочных ссуд под жилищное строительство и недвижимость. Кредитная деятельность таких учреждений ограничена тем, что государство гарантирует сохранность мелких вкладов.

Наши коммерческие банки получили право привлекать вклады населения в пределах своего уставного капитала. Однако они не гарантированы Госбанком. Для сохранности вкладов населения коммерческие банки

обязаны создавать страховые фонды, подпадающие под надзор центральных банков республик. Эти меры обеспечат доверие людей к банковской системе.

Пока вкладчики нам доверяют: прилив вкладов в Сбербанк в 1990 г., как правило, превосходил поквартальные наметки Госбанка. Исключение составили только два летних месяца: после майского доклада правительства шел активный отлив вкладов, составивший несколько миллиардов рублей. К августу ситуация стабилизировалась, а в ноябре заметно улучшилась. После повышения процентных ставок по вкладам населения в ноябре их прилив составил 3,2 млрд руб., или 112,9% относительно того же периода 1989 г. Заметно улучшилась и структура вкладов: повысился удельный вес срочных, особенно сроком свыше 5 лет. За 11 месяцев 1990 г. привлечено средств населения на 25,7 млрд руб., что несколько меньше соответствующего показателя 1989 г., но это прогнозировалось Госбанком.

— Но рост вкладов в Сбербанке свидетельствует и о нарастающем неудовлетворенном спросе. Поскольку на его насыщение все меньше надежд, многие экономисты склоняются к необходимости денежной реформы. Как Вы к этому относитесь?

— Я не сторонник решения сложных проблем силовыми разовыми методами. Идея стабилизации денежного обращения путем изъятия лишних денег базируется на преувеличенном представлении об избыточной денежной массе и ее роли в развязывании инфляции. В действительности в нашем хозяйстве есть более фундаментальные причины инфляции. Теоретически у нас нет гиперинфляции: когда прирост денег намного превышает потребности товарооборота, скорость их обращения увеличивается, а у нас она в последние годы постоянно уменьшается.

— Каковы Ваши оценки избыточных денег в обращении и неудовлетворенного спроса населения?

— Эти понятия практически совпадают: избыточные деньги те, которые готовы к покупке, но не находят удовлетворения. По оценке Госбанка, неудовлетворенный спрос населения составляет 110—120 млрд руб. (что существенно ниже приводимых в печати оценок — 160—200 млрд и более). Из них около 50 млрд руб. находятся на руках, 65—70 млрд лежат на обычных вкладах Сбербанка и могут быть сняты в любой момент, представляя собой наиболее ликвидную часть сбережений. Кроме того, примерно 20% всех вкладов не имеют четко выраженной мотивации. Эти 70—80 млрд руб. — «полуготовые» к покупке деньги. Ликвидность организованных сбережений все же ниже тех, что находятся на руках у населения. Поэтому «горячие деньги», которые могут выплеснуться на рынок в любой момент, не превышают оборотной кассы населения — 50 млрд руб. Готовые и полуготовые к покупке деньги могут одновременно обрушиться на рынок только при чрезвычайных обстоятельствах. Чтобы этого

не произошло, нужно доверие населения к властям, которое во многом зависит от взвешенности и продуманности их решений.

— Какова структура вкладов населения? Правда, что 80% всех сбережений приходится на 8% населения?

— Это пример некомпетентности использования статистических данных. В какой-то мере это связано с тем, что банковская статистика была закрыта с 1936 г. В действительности примерно 10% всех сбережений, хранящихся в Сбербанке, приходится на вклады до 1000 руб., еще 10% — свыше 10 тыс., а подавляющая часть — от 1000 до 10 тыс. руб. То есть 90% личных сбережений и 98,8% всех счетов приходятся на вклады до 10 тыс. руб. При нынешних стоимости жизни, инфляции и сроках накопления вклады до 10 тыс. руб. близки к минимально необходимым.

Наша бедность проявляется и в скудости потребностей, и в необходимости накапливать средства даже для приобретения предметов гардероба. В среднем на это уходит 2—3 года. Примерно четверть неудовлетворенного спроса (28—30 млрд руб.) предназначена для покупки самых обычных вещей. Приобретение трети потребительских товаров требует 5—10 лет, еще одной трети — более десяти лет накопления. В абсолютном большинстве случаев люди ограничивают свои текущие доходы, чтобы приобрести гараж, дачный участок, кооперативное жилье. Значит, «избыточные деньги» — на деле не такие уж избыточные: как минимум половина их имеет строго целевое назначение, а накопление носит вынужденный характер. Еще в большей мере это относится к мотивированным вкладам населения: примерно треть их предназначена для приобретения дорогостоящих товаров длительного пользования (автомобиль, видеотехника и т.п.). Две другие группы вкладов малоликвидны: 35—40% предназначены для помощи детям, 20—25% — для поддержания привычного уровня жизни после ухода на пенсию.

— И структура, и мотивация сбережений далеки от инвестиционных целей. Как Вы оцениваете возможные масштабы приватизации за счет средств населения?

— Госбанк СССР дает, пожалуй, самую пессимистичную оценку — 20—40 млрд руб. (скорее, ближе к 20). В майском докладе правительства упоминалась цифра 140 млрд руб. В программе «500 дней» уже в первые три месяца собирались получить от приватизации 100—200 млрд руб. Позже и правительство называло цифру 41 млрд руб. Это еще раз показывает, что в стабилизации денежного обращения нельзя полагаться на быстродействующие методы.

— Можно ли активизировать приватизацию при помощи кредита?

— Несомненно. На мой взгляд, общество более всего подготовлено к покупке жилья. Здесь можно рассчитывать на быстрый эффект по «связыванию» денег. В 1989 г. мы выдали 900 млн руб., в 1990 г. — более 3 млрд руб. кредитов под строительство жилья, приобретение садовых

участков. Готовы выдавать и дальше, поскольку этот вид кредитования не увеличивает, а сокращает денежную наличность. Рубль кредита на индивидуальное строительство «тянет» за собой еще и рубль из текущих расходов. Такая кредитная эмиссия — благо в отличие от кредитования государственного строительства, которое нередко означало «закапывание денег в землю».

Основные производственные фонды тоже лучше не раздавать, а продавать в кредит под залог имущества. Тогда возвратность кредита обеспечивается имуществом, приобретаемым под банковский кредит. Над вами все время «висит маленький топорик», побуждающий эффективно использовать обретенную собственность. В союзном Законе о банках и банковской деятельности предусмотрено кредитование под залог, однако оно не подкреплено Законом о залоговом праве. Проект такого закона подготовлен Госбанком СССР совместно с Минюстом.

— Значит, стабилизация и финансовое оздоровление экономики не означают сжатия кредита вообще, как это предусматривалось во всех известных программах перехода к рынку?

— Совершенно верно. Эмиссия, тем более кредитная, далеко не всегда зло. Если быстро растет товарооборот, расширяется рыночная структура, то может возникнуть потребность в либерализации кредита, дополнительной эмиссии. Стратегическая линия банковской политики — не сокращение, а расширение кредитных ресурсов в контролируемых пределах. В ближайшей перспективе предстоит балансировать между двумя приоритетами: стабилизацией кредитно-денежной системы и стимулированием производства. Приходится одновременно сжимать кредитную массу и вкладывать в перспективные направления, обещающие высокую отдачу. Это конверсия, новые формы предпринимательства, фермерское хозяйство.

Двухуровневая банковская система даст ощутимый эффект только в комплексе с созданием рыночной инфраструктуры. Необходимо синхронизировать стабилизацию, разгосударствление крупной собственности, приватизацию и создание сети товаропроизводителей в каждой отрасли. Тем самым будет постепенно формироваться рынок. Поэтапное высвобождение цен, приближение к мировой структуре приучит и производителей, и потребителей работать в режиме рыночной экономики. Жесткость кредитной политики заставит распродать товаро-материальные запасы, сократить незавершенное строительство. Все это позволит постепенно стабилизировать денежное обращение, не прибегая к крайним мерам.

— Общество имеет право знать, куда и как расходуются его деньги. Динамика и структура денежного оборота, источники и направления кредита — все еще тайна за семью печатями. Когда, наконец, они будут обнародованы?

— В ближайшее время мы намерены опубликовать консолидированный финансовый баланс Госбанка — наиболее полный официальный документ о финансовом положении в стране. ЭКО в числе первых получит эту информацию с соответствующим комментарием.

— Большое спасибо. Наш журнал готов предоставлять свои страницы финансистам-практикам, регулярно информировать читателей о состоянии кредитно-финансовой сферы, денежного обращения.

Интервью подготовила
кор. ЭКО Л. А. БЕРКОВИЧ

* *

КАССЫ НА ДОРОГАХ

Удивлен статьей П. А.Ротаря в ЭКО 10. 90, данной к тому же без комментария. Если принять предложение автора сделать банки разъездными, то, во-первых, потребуется увеличить их штаты в 4—5 раз, а численность милиции для охраны — еще больше. Плюс спецтранспорт, рация, оружие. Во-вторых, многократно возрастет количество вооруженных грабежей, так как автор предлагает преступникам очень лакомый объект. Ведь если сейчас кассиры возят 50—100 тыс. руб. с одним-двумя охранниками, то «банкир» будет возить до миллиона рублей с двумя-тремя милиционерами. Одно дело напасть посреди города на банк, а другое — гораздо более легкое и безопасное — расстрелять в чистом поле уазик. Между хозяйствами в сельской местности не во всякое время проедешь и на колесном тракторе. Так что придется «банкирам» ездить на танках или БТР. Не слишком ли дорого?

Запретив организациям (по предложению автора) отказ от акцепта, мы дадим возможность разного рода мошенникам «брать кредит» без согласия «кредитора». Действующий порядок рассмотрения хозяйственных споров позволит махинаторам «крутиться» не менее трех месяцев. Суды и арбитражи у нас и без того захлебываются, а мы их (точнее, автор) еще и утопим.

В целом предложения П. А. Ротаря напоминают мне «большой скачок». Весь мир вооружается телефаксами и другими современными средствами связи, а у нас по-прежнему «двадцать пять тысяч курьеров». А ведь телефаксы и компьютеры не дороже содержания многомиллионной армии бухгалтеров, плановиков, НОТовцев, кадровиков. Я сам главбух и знаю, о чем говорю.

В. Г. ОГНЕВОЙ,
Переславль-Залесский

ФОНТАН ЦИФР О БЮДЖЕТНОМ ДЕФИЦИТЕ

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА-90

Верховный Совет СССР установил верхний предел дефицита госбюджета 60 млрд руб.

Е. Г. ЯСИН, член Госкомиссии Совмина СССР по экономической реформе (декабрь 1990 г.): 80 млрд руб.

Будучи министром финансов СССР, В. С. ПАВЛОВ назвал (декабрь 1990 г.) величину дефицита 58 млрд руб.

Независимые экономисты (ноябрь 1990 г.): 140—160 млрд руб. с учетом списания задолженности колхозов и совхозов в 70 млрд руб.

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА-91

На 1991 г. В. С. ПАВЛОВ определил (декабрь 1990 г.) прирост дефицита всей бюджетной системы в пределах 190 млрд руб. Его слагаемые: отрицательное сальдо в результате перехода к новым оптовым ценам и тарифам при сохранении розничных цен — 110 млрд руб., реализация новых социальных программ — 37—47 млрд руб., снижение ставки налога на прибыль с 60 до 45% — 25—28 млрд руб., спад объемов производства — 15 млрд руб.

Если к этому добавить официальный дефицит 1990 г., то получим дефицит бюджета 250—260 млрд руб. А доходов ожидается, по разным оценкам, всего лишь 350—410 млрд руб.!

В. С. ПАВЛОВ упорно настаивал (декабрь 1990 г.), что «разработанные во многом чрезвычайные меры позволят ослабить финансовую напряженность, создать относительно приемлемую финансовую обстановку в стране, не допустить нового всплеска инфляции». И что их реализация «снизит дефицит в целом по госбюджету до 59 млрд руб., из которых около 13 млрд придется на союзный бюджет» и 46 млрд — на республиканские.

Союзный парламент утвердил (январь 1991 г.) предельный уровень дефицита союзного бюджета 26,7 млрд руб., причем доходы равны 250,2 млрд, расходы — 276,8 млрд.

С. С. ШАТАЛИН (январь 1991 г.): Вряд ли в истории России были случаи более «ловкого» сокращения дефицита госбюджета, исходом которого будут только суперинфляция и экономическая катастрофа.

Б. Н. ЕЛЬЦИН оценил (октябрь 1990 г.) дефицит госбюджета в 1991 г., исходя из условий президентской программы, одобренной Верховным Советом СССР, в 300 млрд руб. И подчеркнул, что профинансировать этот «обман народа» (с фиктивным дефицитом) можно только на основе бурной эмиссии.

В. С. ПАВЛОВ (декабрь 1990 г.): Эмиссия денег составила 22—25 млрд руб., что в 2,5 раза выше величины, учтенной в балансе денежных доходов и расходов населения. Если не принять радикальных мер, эмиссия может подскочить в 1991 г. до 50 млрд руб.

Для финансирования расходов бюджета в объемах, превышающих доходы, правительство привычно запускает руку в сейфы Госбанка СССР, продолжая жить взаймы.

•

Государственный внутренний долг, млрд руб.

1985 г.	1988 г.	1989 г.	На 1. 09. 90 г.	На 1. 01. 92 г.
142	312—350	398—400	500	max 567,6

Материал подготовила
кор. ЭКО Татьяна БОЙКО.
Художник Андрей ШЕМОНАЕВ.

НОВЫЙ ПОРЯДОК В ОТНОШЕНИЯХ С БЮДЖЕТОМ

Н. Ю. МИЩЕНКО,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР,
Новосибирск

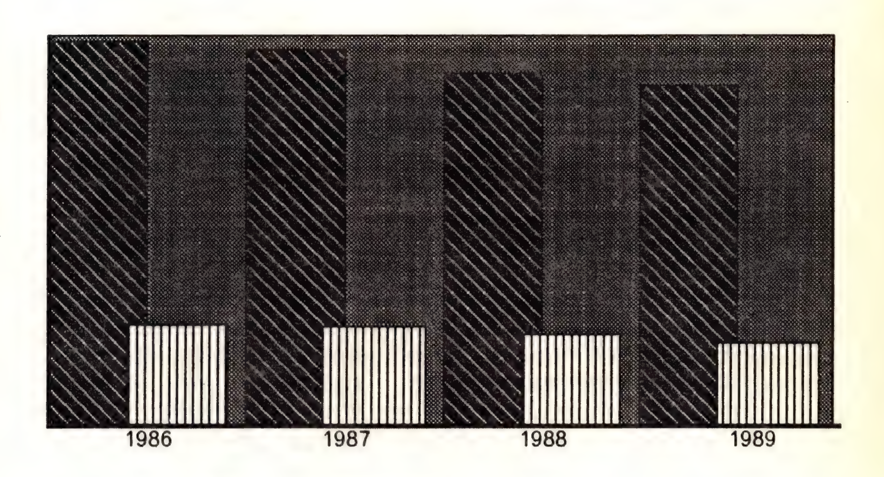
Новый Закон о налогах с предприятий и организаций изменяет систему взаимоотношений предприятий и бюджета. Их финансовой основой становится прибыль, отражаемая в бухгалтерском балансе и облагаемая единым нормативом — налогом. До 1991 г. такой основой являлась прибыль от реализации продукции, работ, услуг, представляющая собой часть балансовой прибыли и отличающаяся от последней на величину сальдо штрафных санкций, убытков от стихийных бедствий и пр. Такой порядок был с 1988 г., то есть с начала очередной экономической реформы. Однако перманентный характер экономических реформ в Советском Союзе приводит к тому, что предполагается вернуться к балансовой прибыли как основе для расчетов с бюджетом в 1991 г.

Введение единого процента отчислений от прибыли вместо многочисленных нормативов ее распределения значительно упрощает порядок расчетов предприятий с бюджетом, хотя и не устраняет полностью неналоговые платежи, такие, как плата за трудовые и природные ресурсы. Они сохраняются и вместе с суммой налога из прибыли, поступающей в республиканские и местные бюджеты, образуют единую процентную ставку. Одновременно с введением нового порядка расчетов из прибыли предусматриваются изменения в составе себестоимости произведенной и реализованной продукции. Номенклатура затрат, включаемых в издержки производства, значительно расширяется прежде всего за счет такой статьи, как расходы на оплату труда, а также за счет образования новых статей расходов на медицинское страхование и страхование имущества. На себестоимость переносится и часть расходов, которые раньше погашались из прибыли, —

проценты за пользование краткосрочным банковским кредитом. Центр тяжести взаимоотношений с бюджетом, таким образом, с показателя прибыли теперь как бы распределяется между прибылью и издержками производства. Из прибыли в бюджет направляются суммы налога и ресурсных платежей, из себестоимости — отчисления по обязательному медицинскому страхованию, платежи по обязательному страхованию имущества и возросшие отчисления по государственному социальному страхованию.

СТАНЕТ ЛИ КТО-НИБУДЬ БОГАЧЕ ?

Платежи из прибыли предприятий являются основным источником доходов государственного бюджета. Однако их фискальная функция с каждым годом неуклонно слабеет (рис.1):



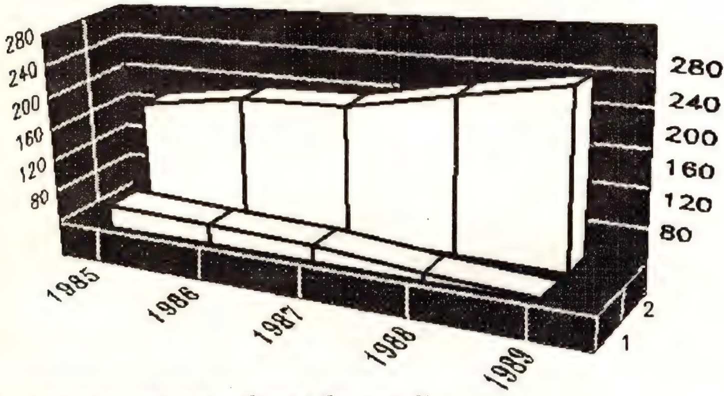
Платежи государственных предприятий, организаций из прибыли (дохода) в бюджет, млрд руб.

В % к доходам бюджета

В то же время в основных отраслях народного хозяйства резко сокращаются доля убыточных предприятий и сумма убытка. Например, в промышленности удельный вес убыточных предприятий за 1985—1989 гг. снизился на 6% (см. таблицу).

Год	Убыточные предприятия, % от общего числа	Сумма убытка, млн руб.
1985	13	6206
1988	9	2355
1989	7	1988

Действует устойчивая тенденция снижения в прибыли доли взносов в бюджет (рис. 2), что может косвенно свидетельствовать об увеличении доли средств, остающихся в распоряжении предприятий.



1 — доля взносов из прибыли в бюджет, % ;
2 — прибыль государственных предприятий, организаций, млрд руб.

В перспективе решить проблему пополнения казны за счет линейного налога на прибыль можно двумя способами: либо повышая процент отчислений из прибыли, либо значительно увеличивая массу прибыли, получаемой предприятиями. Налог на прибыль устанавливается в размере 45%, однако многофункциональная направленность налоговой реформы предусматривает различные налоговые льготы предприятиям, что фактически уменьшит ставки налога примерно до 32%. При таком проценте налога государству не удастся преодолеть бюджетный дефицит, с одной стороны, а предприятиям — осуществить перевооружение по последнему слову техники — с другой. Средств на накопление, оставшихся после уплаты налога, хватит в лучшем случае на частичную модернизацию производства. Ни о какой глубокой, комплексной реконструкции при таких условиях не может быть и речи. Наше сред-

нее по размерам предприятие своими собственными силами решить задачи научно-технического прогресса не в состоянии при любой ставке налога на прибыль.

Другой путь пополнения бюджета — рост массы прибыли — осуществим в том случае, если предприятия и дальше будут заинтересованы в наращивании ее объемов. Однако в 1991 г. прибыль как источник хозрасчетного дохода предприятия может потерять свое значение. И прежде всего потому, что фонд потребления в основной своей массе будет формироваться за счет издержек производства, а фонд накопления (вторая часть хозрасчетного дохода) необходим предприятию постольку, поскольку он обеспечен нарядами Госснаба. Карточная система распределения продукции производственно-технического назначения мешает стимулировать накопление и инвестиции. В 1989 г. только 59% фонда развития производства, науки и техники промышленных предприятий использовалось на финансирование капитальных вложений. В чем заинтересованы будут предприятия, так это в росте затрат на производство. Повышение материалоемкости и трудоемкости производства позволит коллективам удерживать прибыль в пределах установленного уровня рентабельности, так как от 80 до 90% прибыли, полученной сверх этого предела, подлежит изъятию. Новый закон, следовательно, не ограждает экономику страны от разорительных методов хозяйствования. Возможность же увеличения доходов бюджета за счет роста прибыли предприятий представляется маловероятной. В таком случае остается третий путь — использовать другие виды налогов, например с продаж или с инвестиций...

Как введение нового законодательства отразится на социальной защите населения?

В целях социальной защиты пенсионеров Президент СССР принял Указ, в котором предусматривается повысить тарифы взносов на социальное страхование до 26%, то есть почти вдвое по сравнению с ныне действующей ставкой. В абсолютном выражении эта мера даст увеличение средств государственного социального страхования примерно на 30 млрд руб.

В то же время повышение тарифов взносов на социальное страхование приведет к некоторому росту себестоимости продукции и услуг. Такой же эффект вызовет включение в себестоимость дополнительных статей затрат,

средств на материальное поощрение персонала основной деятельности, ранее выплачиваемых из прибыли, и рост цен на материальные ресурсы.

Если из прибыли 1988 г. вычесть две статьи, которые по новому Закону войдут в состав себестоимости, а именно фонд материального поощрения (34,2 млрд руб.) и проценты за краткосрочный банковский кредит (4,7 млрд руб.), то получится прибыль 198,1 млрд руб. При налоговой ставке с учетом различных льгот 32% налоговый оклад составит 63,4 млрд руб., что на 56,2 млрд руб. меньше платежей из прибыли 1988 г. (для сравнения: расходы на здравоохранение и физкультуру в 1988 г. составили 21,9 млрд руб.). Таким образом, то, что пенсионеры выиграют от увеличения пенсий и пособий, они могут потерять, например, как потребители тех же медицинских услуг. Данная ситуация рассматривается при условии, что цены не изменятся. Если же пропорционально росту себестоимости возрастут и цены, то повышение затрат на социальное страхование снивелируется в себестоимости продукции. На этом примере можно убедиться еще раз, что в экономике все взаимосвязано и изменение одного показателя неизбежно влечет за собой изменение другого, часто с обратным знаком.

Расчеты, приведенные в статье, конечно же, не претендуют на полную точность, поскольку ещё не все ясно в самом Законе, отсутствует необходимая информация по ряду статей издержек производства, уровню оптовых цен и т. п. По мере появления в печати дополнительной информации расчеты будут корректироваться. Но и имеющиеся данные позволяют более или менее точно предвидеть ход развития экономики в свете действия нового Закона о налогах с предприятий, по крайней мере, те неблагоприятные тенденции, которые могут возникнуть на его основе. Несовершенство налогового законодательства приведет к необходимости введения поправок, дополнений и изменений, что может чрезвычайно запутать порядок налогообложения. Другие страны, давно применяющие налоговое законодательство, столкнулись с этой проблемой и сейчас интенсивно ищут пути ее разрешения. Нам надо учитывать мировой опыт, чтобы не повторять ошибок.

РЫНОК СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА

А. И. БАСКИН,
Институт экономических проблем НТП АН СССР,
Москва

При формировании рынка средств производства надо принимать в расчет все многообразие точек зрения — от прямого неприятия рынка до последовательной поддержки. Успех дела в конечном счете будет определяться компромиссом между различными слоями нашего общества.

Но есть позиция, которая при всех условиях должна быть решительно отсечена. Речь идет о «квазирыночниках», призывы и действия которых представляют вполне реальную угрозу любым реформам, направленным на оздоровление нашего хозяйства. Они считают, что достаточно провозгласить новый курс и с помощью словесно-административного макияжа кое-что переименовать, быстренько реорганизовать — и можно будет незамедлительно рапортовать о вступлении в светлую эру рыночной экономики. Судорожные попытки некомпетентных деятелей, облеченных властью, шагать в ногу со временем, а вернее, бежать впереди него, могут нанести и уже нанесли большой ущерб начатому делу. Они его надолго и всерьез дискредитируют. Чем активнее и энергичнее такие «кавалеристы», тем больше подрывается вера в необходимость подлинных преобразований нашего хозяйства, отодвигается действительное становление экономики рыночного типа. Не менее опасна вторая сторона медали: под знаменем «Давайте сначала стабилизируем обстановку, а потом перейдем к решительной перестройке в экономике»— удается оттягивать начало реформ. Это также пугает население страны, убивает его веру в более-менее разумный переход к рынку.

МОЖНО ЛИ ПЕРЕСТРОИТЬ ЧАСТЬ, НЕ ТРОГАЯ ЦЕЛОГО

Начало организации так называемой оптовой торговли средствами производства положил Закон СССР о государственном предприятии и последовавшая за ним серия до-

кументов, в которых конкретные меры по кропотливому созданию условий для рыночных форм обмена товарами производственного назначения были подменены пустопорожними декларациями и мероприятиями деструктивного характера.

Переход к оптовой торговле был провозглашен, но отсутствовали стимулы увеличения товарных ресурсов и снижения материалоемкости. Если в 1981—1985 гг. материалоемкость в расчете на единицу национального дохода снижалась на 0,3% в среднем за год, то в 1986—1988 гг. она возрастала в среднем на 0,2%. Одновременно возрос спрос на средства производства, связанный с инвестированием. Хотя ни в структуре производства, ни в финансово-кредитной политике не было сколь-нибудь ощутимых предпосылок для отказа от лимитированного снабжения, часть материальных ресурсов была пущена в «свободную продажу».

Основными были определены два направления: безлимитное обеспечение большинством видов продукции отдельных контингентов потребителей (назовем это направление «островным») и безлимитная торговля некоторыми видами продукции (называемыми достаточными) для всех потребителей.

«Островная» торговля не имеет ничего общего с рынком средств производства. Это, по сути дела, терминологически приукрашенная форма приоритетного снабжения некоторых групп потребителей. Легко разоблачается создаваемая при этом видимость, что регламентация в приобретении материальных ресурсов, остающихся лимитируемыми, отсутствует. «Островная» форма оптовой торговли не имеет перспектив и может рассматриваться лишь как временная мера, например, при обеспечении непроизводственной сферы, обычно обижаемой при фондовом распределении. Все должны быть равными, нельзя допускать дискриминации в доступе к ресурсам: по формам собственности, принадлежности к отрасли, региону и т. п.

Второе направление выглядело поначалу более обоснованным. Но очень скоро выяснилось, что в условиях общего товарного вакуума отмена лимитирования сверху успешно «компенсирована» жесткими ограничениями по горизонтали: со стороны изготовителей продукции и местных снабженческо-сбытовых организаций. Возникла небывалая в послевоенный период нехватка материальных

ресурсов, которую изготовители продукции все чаще называют основной причиной отказа заключать договоры с потребителями, удовлетворять их требования к ассортименту, качеству и другим условиям поставки.

Сплошь и рядом не обеспечиваются материальными ресурсами даже государственные заказы. В сфере «свободной торговли» продукцией производственного назначения сложилась обстановка, аналогичная рынку товаров народного потребления: стремление купить не то, что действительно необходимо, а все то, что еще можно купить. «Политика большого скачка» в либерализации межпроизводственного обмена, проводимая без опоры на подлинные преобразования экономической структуры, стала одной из весомых причин нынешнего кризиса. Дестабилизация хозяйственных связей породила стойкое недоверие к свободным формам товарообмена и чувство ностальгии по прошлым «добрым временам» фондового обеспечения материальными ресурсами.

Потребители не могли согласиться и не согласились с формальной и несвоевременной заменой фондового снабжения «свободной торговлей» средствами производства. Замена не только не принесла реальных преимуществ — более надежного и экономически выгодного материально-технического обеспечения, но, наоборот, поставила их в тяжелейшее, а порой просто в безвыходное положение.

Не надо быть провидцем, чтобы предсказать неизбежный в этих условиях возврат к различным формам административного регулирования хозяйственного оборота, вынужденное отступление после непродуманного и неподготовленного наступления. Свидетельство тому — решение о замораживании на четвертый квартал 1990 г. и 1991 г. сложившихся хозяйственных связей по поставкам продукции и резком усилении санкций за их нарушение. Не последнюю роль здесь сыграли искусственное ускорение отмены лимитированного распределения материальных ресурсов, забегание вперед без учета экономических реалий.

Переход от фондового распределения материальных ресурсов к безлимитной торговле товарами производственного назначения нельзя рассматривать как главный рычаг, с помощью которого могут быть решены другие узловые вопросы эффективного функционирования нового хозяйственного механизма.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Осознание необходимости конкуренции между изготовителями пока не сопровождается сколь-нибудь существенным демонтажом монополизма. Идет лишь подготовка антимонопольного законодательства. А ведь как раз в этом деле и надо спешить.

Тревогу вызывает не только неоправданная медлительность, но и само понимание монополизма большинством хозяйственных руководителей и работников экономических ведомств. Они уверены, что для ликвидации монополии и развития конкуренции достаточно, чтобы изготовитель того или иного вида продукции не был единственным в стране. Как пример монополизма обычно фигурирует машиностроительный комплекс, до 90% предприятий которого — единственные изготовители тех или иных изделий.

Между тем монополизм может существовать и фактически существует при нескольких (и даже множестве) поставщиках одной и той же продукции (черная металлургия, лесная, угольная и некоторые другие отрасли промышленности). Государство поддерживало его путем строгого распределения квот на производство и реализацию продукции, разграничения зон ее сбыта и т. д. Фактически речь идет о сформированном и активно поддерживаемом государством картеле, не допускающем развития конкурентных отношений.

Демонтаж монополизма требует не только наличия дублеров, но и отказа от государственных картелей. Нужна экономическая обстановка, понуждающая изготовителей продукции к постоянному соперничеству как внутри страны, так и за рубежом. Только так можно преодолеть диктат поставщика и насытить рынок товаром. Вовсе не обязательно, чтобы предприятия прямо соперничали между собой. Достаточно уже возможности появления активного конкурента на рынке.

Целесообразно последовательно демонополизировать производство и обращение наименее материалоемкой (и капиталоемкой) продукции. С этой целью следует оценить конъюнктуру рынка на перспективу (ожидаемый спрос на продукцию, возможные товарные ресурсы, предполагаемая динамика цен и т. д.) и подразделить ее на несколько групп в зависимости от возможных сроков наращивания производственных мощностей. Создавать новые и расширять действующие мощности целесообразно с помощью

системы государственных заказов и субвенций, причем не только для удовлетворения первоочередных потребностей, но и для перспективного балансирования спроса и предложения на рынке средств производства.

У предприятий-изготовителей еще нет импульса к развитию конкурентных отношений. Требуется время для накопления средств, достаточных для переориентации действующих и создания новых мощностей. В этот период активную роль должна сыграть целенаправленная инвестиционная и налоговая политика государства. Рассчитывать, что рынок «самостоятельно справится» с десятилетиями накопленными деформациями отраслевой структуры — значит лишь пассивно выжидать наступления «светлых времен», пренебрегая государственным регулированием. Но конкуренция несовместима с войной региональных суверенитетов — рождению и становлению рынка надо помогать совместными усилиями, не ограничивая искусственными рамками поле деятельности подлинного суверена — самостоятельного хозяйственного звена.

ПЕРЕЕДАНИЕ

Вряд ли можно рассчитывать на насыщение рынка товаров производственного назначения при необузданных аппетитах потребителей. По некоторым оценкам, в 1988 г. они были готовы потратить около 150 млрд руб. на приобретение материальных ресурсов, а ведь это соответствовало почти четверти объема производства средств производства. По данным 33 министерств и ведомств, еще в 1986 г. 74% наличного парка машин и оборудования подлежало модернизации и замене.

С таким спросом без радикальных структурных преобразований в народном хозяйстве не справится никакой рынок. Необходимы государственные меры по изменению экономических пропорций, реальному сокращению материалоемкости общественного производства и инвестиционных затрат, своевременному переливу средств для устранения ресурсорасточительного развития народного хозяйства.

Необходимо нейтрализовать стихийные деформации товарного предложения и цен, создав своеобразную федеральную резервную систему. Она должна выступать одним из основных заказчиков и владельцев товаров произ-

водственного назначения. Резервная система приобретет реальные экономические рычаги воздействия на изготовителей как крупнейший оптовый покупатель продукции. В ее арсенале — самые разнообразные формы и методы, например, гарантированное обеспечение дополнительного производства материальными ресурсами на основе контрактации.

ИНФРАСТРУКТУРА

Не умаляя новой роли банков и страховых учреждений, транспорта и связи, подчеркнем, что стержень инфраструктуры рынка средств производства — торговые посредники. Они служат индикатором зрелости экономики, ее высоких потенциальных возможностей. Казалось бы, высшие эшелоны руководства народным хозяйством должны были хорошо понимать это и не только беречь институт торговых посредников, но и приумножать его. Однако под лозунгом ломки фондового режима материально-технического обеспечения и его организационно-структурного «скелета» в 1988 г. была нанесена серия сокрушительных ударов по торговой инфраструктуре, парализовавших ее деятельность. Речь идет о ликвидации союзглавснабсбытов и союзглавкомплектов при Госснабе СССР, реорганизации территориальных органов общегосударственной системы снабжения.

Ликвидация союзглавснабсбытов вроде бы оправдана устранением одного из главных носителей системы фондирования. Но упущена была роль этих звеньев как организаторов хозяйственных связей и экспертов в области межотраслевого и межрегионального оборота. При передаче союзглавкомплектов в ведение министерств система комплектования строек оборудованием лишилась межотраслевого характера и возможности оперативного маневра ресурсами широкого применения. Это особенно важно, если учесть огромные запасы неустановленного оборудования. Дробление главных территориальных управлений применительно к административному делению внутри союзных республик привело к образованию экономически слабых звеньев, не обладающих необходимым потенциалом и возможностями для выполнения своих функций. Кроме того, на них сильно влияют местные органы, руководствующиеся локальными интересами.

Вновь созданные коммерческие центры в основном реализуют имеющиеся у предприятий и организаций излишки и неликвиды, и сама по себе такая деятельность полезна. Но они отстранены от активного первичного торгового оборота. Всякая инициатива со стороны коммерческих центров и снабженческо-сбытовых кооперативов получает поддержку территориальных главков только в случае, если это не грозит их монопольному положению.

Отдельные позитивные примеры не меняют общей картины. У территориальных снабженческих главков и госснабов союзных республик нет подлинного экономического интереса к радикальной перестройке своей деятельности на коммерческих началах. Одна из причин этого — отсутствие хозяйственной самостоятельности у многих предприятий и организаций, осуществляющих в системе снабжения функции собственно товарного обращения.

В ходе реформы первоначально в качестве основного хозрасчетного звена были провозглашены именно территориальные главки в целом, а не подведомственные им первичные звенья. Парадокс: в период лозунгов о расширении оптовой торговли количество хозрасчетных звеньев в системе Госснаба СССР сократилось. Лишение хозяйственной самостоятельности отрицательно сказалось на их инициативе. Сейчас многие из них требуют возвращения хозрасчетного статуса, настаивают на коренном изменении своего положения в составе главных территориальных управлений, предлагают превратить последние в добровольные ассоциации экономически самостоятельных торговых посредников. Коммерческие центры пошли по пути создания своего союза, способного вывести их из-под административного давления территориальных главков.

Организационно-структурные преобразования отодвинули в тень главную задачу — переход к тем видам деятельности, которые соответствовали условиям становления рыночной экономики. В деятельности органов материально-технического обеспечения пока нет качественных изменений. Товарные подразделения Госснаба СССР и территориальных главков не отрешились от привычной функции дележа «спущенных сверху» ресурсов и не превратились в активных торговых посредников. Об этом можно судить по ярмаркам, проведенным в последние два-три года Госснабом СССР и его органами на местах. Организовывались они для заключения сделок на постав-

ку продукции. Так, ярмарка в Донецке проходила в 1989 г. под административным нажимом со стороны Госснаба СССР и других центральных ведомств на изготовителей продукции. Внеэкономическими методами их понуждали к заключению договоров поставки на 1990 г. Даже в этой обстановке значительная часть сделок была заключена как предварительная с последующим (после выделения лимитов на материальные ресурсы) изменением. Не лучше обстояло дело и в 1990 г.

Потеряв «бразды правления», Госснаб СССР не нашел им эквивалента в области экономических методов. По этой причине стал падать авторитет органов материально-технического обеспечения; широко распространились прямые товарообменные операции. Многие товары превратились в единственно верную валюту во внутрисоюзном обороте. Но эта «валюта», в отличие от денежной, не концентрируется в банках, а рассредоточивается и образует некомплектные и маломобильные материальные запасы. Обостряется обстановка неуверенности, ажиотажного спроса. Вместо нормального первичного оборота продукции все большие масштабы приобретает вторичный нерациональный оборот со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями. «Броуновское движение» товаров производственного назначения осложнило и без того трудную экономическую обстановку.

Попытки организовать новые формы первичного оборота и ввести в цивилизованное русло вторичный оборот через аукционы и торговые сделки на товарных биржах оказались малорезультативными. Так, на осенних торгах 1990 г., проведенных созданной в Москве коммерческой универсальной товарной биржей, предложение товаров носило случайный характер. Продукция продавалась малыми партиями, причем во многих случаях с расчетом на встречные предложения. Объем заключенных сделок с позиций общего торгового оборота был мизерным.

Конечно, причин тому много. Одна из главных — неразвитость торговой инфраструктуры. Потенциал сферы оборота товаров производственного назначения явно не соответствует выполнению ею своих функций не только в условиях развитого рынка, но и при фондовом режиме снабжения. Сопоставим ряд показателей, характеризующих отрасль материально-технического снабжения в СССР и

подотрасль оптовой торговли товарами производственного назначения в США.

В 1985 г. доля оптовой торговли средствами производства в валовом национальном продукте США составляла более 3,5% (добывающая промышленность — 3%, строительство — 4,5%). В СССР в более поздние годы аналогичный показатель не превышал 0,5%. Доля запасов отрасли в совокупных запасах в США около 10% (1984 г.), в СССР — менее 5% (1988 г.), в том числе системы Госснаба СССР — всего 1,4%. Капитальные вложения в отрасль в США (1985 г.) составили 22 млрд дол., а в СССР за все последнее пятилетие — не более 5 млрд руб. В расчете на одного работника отрасли капиталовложения в США были примерно на порядок выше, чем в СССР (доля в общем числе занятых соответственно 2,6 и 0,5%). Количество самостоятельных организаций и предприятий отрасли: в США — более 200 тыс., а в СССР — 7,7 тыс. (1988 г.). Складские помещения отрасли: в СССР — около 70 млн кв. м, в США — свыше 140 млн кв. м при большей высоте хранения. Площадь только складов общего пользования в США составила 60 млн кв. м (1977 г.), т. е. почти вчетверо больше, чем всех складов в системе Госснаба СССР в 1988 г.

Многие годы в нашей стране настойчиво и, в конечном счете, достаточно успешно проводился курс на сокращение снабженческо-сбытовых организаций, «дублирующих деятельность общегосударственной системы снабжения». В результате и без того крайне бедная сеть посреднических звеньев за 1980—1988 гг. уменьшилась на 34,2%. Теперь по их количеству наша огромная держава стоит в ряду развивающихся стран.

В условиях рынка производители должны иметь возможность широкого выбора партнеров, особенно в лице торговых посредников. Всемерное развитие сети последних, в том числе в виде структур, действующих параллельно государственным органам и конкурирующих с ними, — актуальная задача. Решение ее — одна из предпосылок налаживания нормальной циркуляции товаров производственного назначения. Необходимо в ближайшие годы в два-три раза увеличить основные фонды и оборотные средства отрасли, реконструировать на современной научно-технической основе имеющиеся складские и другие

мощности, оснастить работников современными средствами сбора и переработки информации.

Очень важно насытить торгово-посреднические звенья квалифицированным персоналом, создать социальные условия для его привлечения и закрепления. Пока лишь 12—15% специалистов смогут работать в условиях рынка. Улучшить деятельность торговых посредников можно, лишь качественно преобразовав другие отрасли, обслуживающие обмен товаров. Нужны четкая концепция развития всего инфраструктурного комплекса и программа ее реализации.

СДЕЛАЙТЕ МНЕ ПОТОЛОК ВЫШЕ

В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ ДАВНО ИЗВЕСТЕН МЕТОД СТРОИТЕЛЬСТВА «ПОД КЛЮЧ». ЗАКАЗЧИКИ ПОЛУЧАЮТ, НАПРИМЕР, НОВЫЙ ЦЕХ, В КОТОРОМ ОБОРУДОВАНИЕ НЕ ТОЛЬКО УСТАНОВЛЕНО, НО НА НЕМ УЖЕ ИЗГОТОВЛЕНА ПЕРВАЯ ПАРТИЯ ПРОДУКЦИИ. ИЛИ ПОЛУЧАЮТ ДЕТСКИЙ САД, ГДЕ ЕСТЬ ДАЖЕ КОМПЛЕКТ ИГРУШЕК. НОВОСЕЛЫ ВЪЕЗЖАЮТ В КВАРТИРЫ, ЗНАЯ, ЧТО ИМ НЕ ПРИДЕТСЯ ПЕРЕКЛЕИВАТЬ ОБОИ: ОНИ УЖЕ ВЫБРАЛИ ПОНРАВИВШИЕСЯ ИМ. ОНИ ЗНАЮТ, ЧТО В НОВОЙ КВАРТИРЕ СТОЯТ И НОВАЯ МЕБЕЛЬ, И ПРОЧИЕ НЕОБХОДИМЫЕ ВЕЩИ, ВПЛОТЬ ДО КОМПЛЕКТА ПОСТЕЛЬНОГО БЕЛЬЯ.

ОТДЕЛЬНЫЕ ПОПЫТКИ ДОТЯНУТЬСЯ ДО МИРОВОГО УРОВНЯ БЫЛИ И У СТРОИТЕЛЕЙ СССР. ПОПЫТКИ ДАЖЕ ОТРАСЛЕВОГО МАСШТАБА. ТАК, В МАЕ 1987 Г. БЮРО СОВЕТА МИНИСТРОВ СССР ПО ТОПЛИВУ И ЭНЕРГЕТИКЕ ПРИНЯЛО РЕШЕНИЕ О ПОЭТАПНОМ ПЕРЕХОДЕ К СТРОИТЕЛЬСТВУ «ПОД КЛЮЧ» ВСЕХ ОБЪЕКТОВ НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. О ТОМ, КАК ВЫПОЛНЕНО ЭТО РЕШЕНИЕ, РАССКАЗЫВАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ОБЪЕКТОВ НЕФТЯНОЙ И ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СССР Г. И. ШМАЛЬ.

— У отечественных строителей есть термин «процентовка»: определяется процентная готовность строящегося объекта и от «процентовки» зависят дальнейшее финансирование, выплата вознаграждений всякого рода, материально-техническое снабжение.

Руководители нашей отрасли еще до вышеупомянутого решения пытались ориентироваться на товарную продукцию, то есть готовые объекты, сданные «под ключ». От-

расль активно участвовала в экономических экспериментах 70-х годов, которые были затем приостановлены Госстроем и Стройбанком СССР.

К числу противников сдачи магистральных газопроводов «под ключ», как ни странно, относился и главный наш заказчик — Министерство газовой промышленности СССР, сейчас ликвидированное.

— Чем вы объясняете такое противодействие экономическому прогрессу со стороны этих трех штабов по строительным делам?

— К сожалению, это противодействие объективно, и конкретных консерваторов не назовешь. Руководители Госстроя, Стройбанка и Минагропрома СССР и не могли поступать иначе. Метод строительства «под ключ» — элемент рыночных отношений, и он противоречил экономическому механизму, двигавшему наши стройки. Все участники строительного процесса, и заказчик тоже, ориентировались на валовый объем, а не на готовую строительную продукцию. И «процентовка» была в этих условиях идеальным инструментом в руках аппарата управления.

— Но какие-то результаты от применения нового метода были или их трудно уловить?

— В 1988—1989 гг. на условиях «под ключ» введены 241 магистральный газопровод и 678 км промысловых и межпромысловых трубопроводов. Стоимость введенных в действие основных фондов составила 211 млн руб. На объектах, сданных Сургутской дирекции магистральных нефтегазопроводов, получена экономия против договорной цены 1,5 млн руб., или 3,3% стоимости введенных основных фондов. Но на программу 1989 г. это не повлияло, она не была выполнена. Задание по вводу основных фондов одолели на 75%, по освоению капитальных вложений — на 86%.

— Изменилась ли ситуация в 1990 г.?

— Перемен почти нет. Ведь сохранено (хотя по мере перехода к рыночным формам хозяйствования утрачивает значение) ценообразование на основе сметной стоимости и потому отсутствуют реальные договорные цены. Сохранилось фондируемое распределение материально-технических ресурсов в условиях их дефицита. Сохранилось и монопольное положение министерств и ведомств в распределении заданий на капитальное строительство. Одно

из главных препятствий — нет гарантированного материально-технического обеспечения, из-за чего генеральный подрядчик часто не в состоянии был выполнить дополнительные обязанности по комплектации строек оборудованием. Так, на стройках нефтяной промышленности в результате несвоевременной поставки труб нужного сортимента был сорван ввод трубопроводов общей протяженностью 137 км.

— А генеральные подрядные организации министерства заинтересованы в переходе на работу «под ключ», ощущают ли выгоду?

— Полная экономическая ответственность за выполнение всех работ, а не только строительно-монтажных, значительно ухудшает финансовое положение наших организаций. Многие из них в условиях рыночной экономики станут банкротами.

Генподрядным организациям сложно, а часто и невозможно компенсировать дополнительные затраты, они вынуждены покрывать их из собственных средств, довольно ограниченных.

Кроме того, монопольное положение заказчиков при распределении заданий на капитальное строительство и отсутствие рынка исключают для генеральных подрядчиков возможности реализовать готовую строительную продукцию по согласованным договорным ценам на основе свободного выбора партнеров и на взаимовыгодных для сторон условиях.

Было бы наивно рассчитывать, что с первых шагов «ключ» будет внедрен в своей наиболее совершенной форме. Нарисовав привлекательную картину производственно-экономических отношений при строительстве «под ключ» и разработав методические материалы, мы не учли и психологический аспект.

Люди привыкли работать под крышей «вала», не размышляя о конечном результате. Выгодные работы по строительству трубопроводов больших диаметров обеспечивали спокойную и, скажем прямо, материально выгодную жизнь аппарату объединений и трестов, инженерно-техническому персоналу, рабочим. Переход на «ключ» сулил хлопоты и заботы, не принося новых выгод коллективам. Возникала порой обстановка группового эгоизма. Сопротивление прогрессивным методам хозяйствования всегда есть и среди тех, кто занимается их внедрением.

— Выходит, что, как и везде, в хозяйственном механизме вашей отрасли безраздельно доминировал пресловутый «вал», побуждая вас искать «выгодные» для себя работы?

— Инженерно-техническая интеллигенция отрасли всегда боролась с засильем «вала», породившим антихозяйственный механизм в строительстве. Мы одни из первых перешли на товарную продукцию. После возврата к «процентовкам» углубились диспропорции в инвестиционном комплексе, что привело к росту инфляции и товарного голода в стране, хотя подрядные организации получали миллиардные прибыли, в том числе и организации Миннефтегазстроя.

И сегодня наш аппарат еще не отказался от «вала», сохранив за ним столь важную функцию, как обеспечение кредита. Это заставляет сохранить процентовки, а также внутрипостроечные титульные списки, согласуемые с заказчиками или даже утверждаемые ими. Последний выступает при этом, по сути, в роли кредитора, передавая банку свои средства в качестве кредитного ресурса. К сожалению, кредитуются не только реальные затраты подрядчика, но и не полученная им прибыль, якобы присутствующая в незавершенном строительстве. Затем из этих в кредит полученных незаработанных денег предлагается производить отчисления в бюджет и в фонды экономического стимулирования, продолжая платить за них проценты банку.

— Но ведь такие операции не отражают экономической сути того, что происходит в строительстве.

— Более того: само понятие «сметная стоимость строительно-монтажных работ» экономически некорректно, когда речь идет о незавершенном строительстве. Отдельные конструктивные элементы, применяемые в ходе стройки, не имеют потребительской стоимости, значит, термин «стоимость» к ним вообще неприменим. Они не покупаются и не продаются, не имеют цены, а категория прибыли здесь начисто отсутствует. Одним словом, сохранение «вала» как основы расчетов между подрядчиком и заказчиком (через банк) дезорганизует систему отношений между участниками инвестиционного процесса и в значительной мере опровергает декларацию о переходе к расчетам за готовую продукцию.

В этих условиях интересы государства, предприятия и трудового коллектива требуют, чтобы решения о начале

строительства новых объектов принимались крайне осмотрительно. Каждый начатый объект должен быть завершен в договорный срок. В противном случае вступят в силу штрафные санкции, которые могут поглотить всю «нереализованную» прибыль не только по данному, но и по другим объектам. При этом зачастую возникают конфликтные ситуации. С одной стороны, надо начинать лишь надежно обеспеченные объекты, с другой — нельзя же ничего не строить. Здесь многое зависит от координационной деятельности вышестоящих органов — объединений и министерства.

Стараемся концентрировать ресурсы на наиболее важных объектах, реальных и выгодных для предприятия,— такова сегодня стратегия объединений и трестов. Во всяком случае, не следует спешить с кредитом. Лучше покрывать затраты в начале строительства собственными оборотными средствами, не считаясь с официально установленным нормативом. В конце концов, предприятия вправе пополнять свои оборотные средства за счет фонда развития науки, техники и производства без разрешения сверху — это оговорено в Законе о предприятии.

Что касается нормативов продолжительности строительства, то их правовой статус не вполне понятен. Не является ли такое требование противоправным? Полный хозрасчет и экономическая самостоятельность предполагают, что стороны устанавливают в договоре срок сдачи объекта заказчику, начало строительства при этом не регламентируется. Отсюда и вопрос о продолжительности утрачивает содержание, поскольку никто не вправе указать подрядчику, когда ему начинать стройку. А заказчику — установить срок ввода.

На наш взгляд, нормы продолжительности строительства следует рассматривать как рекомендательные. Началом строительства надо считать дату получения первой ссуды на незавершенное производство, окончанием — дату приглашения рабочей комиссии, приемочной комиссии — при условии, что объект будет принят с первого предъявления.

— Известно, что в Литве зародился генподряд на микрорайон. Идея вроде бы привлекательная, но возникают трудности как с поставками оборудования, так и на стыках со специализированными организациями — строителями подзем-

ных сетей. Да и может ли знать подрядчик, сколько нужно глобусов для школы, какие реактивы требуются для химического кабинета? Должны ли строители ждать, когда будут закончены в квартале все «нули», или им надлежит вклиниваться со своими панелевозами на разрытую неосвоенную территорию?

— Конструктивный подход к решению подобных вопросов найден в Тюменской области. По инициативе трестов объединения «Запсибжилстрой» образовано товарищество, в которое наряду с общестроительными трестами вошли специализированные субподрядчики, домостроительный комбинат, отделение Промстройбанка, Сургутский горсовет, некоторые поставщики материалов. Товарищество открыто и для других участников и вкладчиков. Основная цель — ускорить решение жилищной проблемы в Западной Сибири на основе строительства «под ключ» жилых домов, микрорайонов и социально-культурных комплексов, причем предусмотрена возможность продажи населению в построенных жилых домах квартир за наличный расчет и в кредит.

У многих тружеников — промысловиков, буровиков, геологов, строителей — накопились сбережения, достаточные для оплаты или хотя бы первого взноса за квартиру, поэтому и зародилась инициатива создания жилищного товарищества сибиряков-тюменцев. Мы ожидаем от него роста объемов строительства и вместе с тем — качественного прогресса в этой сфере.

Почему бы, например, не ставить свой фирменный знак на каждом построенном доме? Не указать имя архитектора, главного строителя? Это будет лучшая реклама для товарищества и законное самовыражение для строителей зданий и микрорайонов. При условии, конечно, что дома будут красивые, комфортные, надежные...

При переходе к рынку необходимо подумать и быть готовым к ответу — какое жилье нужно? Пока его раздавали бесплатно, особых претензий люди не высказывали. Но когда они будут платить свои кровные, то вправе требовать то, которое бы их устраивало. Сегодня нужны квартиры, имеющие кухни 12—15 кв м, большие холлы, встроенные помещения и т. д. А у нас даже специализированные институты не работают над новыми типами квартир, домов для массового строительства. Уже сегодня надо заняться этими вопросами, заодно отменив СНиП, устанав-

ливающий ограничения на высоту, площадь и другие параметры.

— Вероятно, чтобы это сделать, нужно пересмотреть и общие принципы отношения к тем строительным организациям, которые стремятся работать «под ключ», будь то магистральные трубопроводы или квартиры.

— Здесь нужны неотложные меры. Прежде всего, желательно приоритетное материально-техническое снабжение через территориальные госснабы с расширением прямых связей, обменных операций, оптовой торговли. Требует пересмотра налогообложение: оно должно быть льготным для тех, кто работает «под ключ», вплоть до освобождения от налогов в местный бюджет. Последний и без них получает весомую поддержку: готовые объекты вместо начатых и незаконченных. Напротив, местные финансисты должны давать дотации организациям, работающим «под ключ», например, на развитие предприятий стройиндустрии. И нужно уйти в конце концов от монополии при распределении капитальных вложений. Уйти через коммерческие банки и совместные предприятия. Это — одно из главных условий, позволяющих нашим строителям двигаться к тому, что давно освоено их зарубежными коллегами.

Беседу вел А. А. СИМОНЯН,
кандидат экономических наук,
заместитель главного редактора ЭКО

* *

ОТЧУЖДЕНИЕ

Почему социалистическая система хозяйствования не выдержала конкуренции с капитализмом?

Мне могут ответить, и будут отчасти правы, что все послевоенные десятилетия страны соцлагеря строили "не тот" социализм. Что такие большие государства, как Россия и Китай, отставали от развитых капиталистических государств на несколько столетий и что догнать их за 70 лет так и не удалось. Что ФРГ и Японии было запрещено иметь большую армию после второй мировой войны и они направили произведенный национальный продукт на развитие новых технологий и удовлетворение потребностей людей. Можно вспомнить и то, что в СССР и других странах социализма промышленная группа А все прошедшие десятилетия погло-

щала 3/4 национального продукта, а группа Б существовала по печально знаменитому «остаточному» принципу. И это — тоже сермяжная правда. Социологи и экономисты объясняют это низким уровнем культуры и общественного сознания.

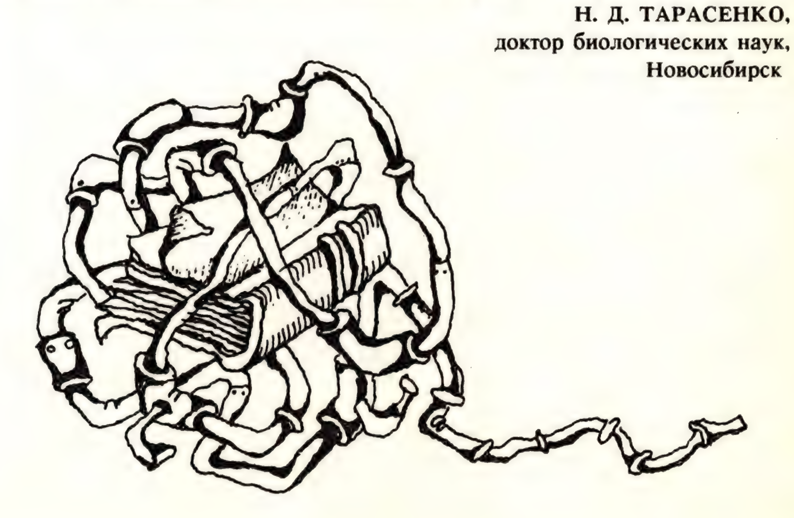
Как специалист по генетике, я хочу воспользоваться правом плюрализма и гласности и высказать свое профессиональное видение причин катастрофы социализма: социализация отторгла граждан своих стран от средств производства (земли) и конечного результата своего труда. И вызвано это двумя основопологающими ошибками К. Маркса, который сформулировал, а мы продолжаем утверждать, что человек как высшая форма материи является продуктом социального (а не биосоциального) развития. Из этой ошибки закономерно вытекала следующая — о необходимости превращения частной собственности в общественную, т.е. ничейную.

Современная биология и генетика доказали, что человек — продукт биосоциального развития и что биологическая часть (первичная) преобладает (более 70%!), а вот часть социальная, так скажем, марксова, составляет менее 30%.

Важно всей суммой современных знаний осознать и принять, что человеку небезразлично, будут ли приняты законы о собственности, включая интеллектуальную, об аренде, земле, акционерных обществах, учитывающие важнейшую компоненту, на которую как на фундамент опирается чувство хозяина, собственника создаваемого продукта. Или мы в который раз проигнорируем все это ради чистоты ошибочных «измов».

Законы должны учитывать обе составляющие человека, иначе мы окончательно обречем страну на отставание, а народ — на прозябание.

Н. Д. ТАРАСЕНКО,
доктор биологических наук,
Новосибирск





ПУТАНЫЕ ПРОПИСИ, НЕНУЖНЫЙ БУКВАРЬ

Журнал много писал о легкой промышленности, обыгрывая на все лады название отрасли. И сегодня какую бы сторону деятельности легпромовских предприятий ни взять, везде прорыв: кадры, оборудование, технология, социальная сфера.

Перестройка ничего не изменила в положении предприятий отрасли. Если кто-то думает, что мы идем к рынку или что мы вообще знаем, куда идем, он ошибается. И тем не менее предприятия легкой промышленности обладают сегодня персоналом, который, пожалуй, больше многих других готов работать в условиях рынка. Крепкие предприятия, как правило, добиваются успеха не за счет государственных дотаций, а за счет деловой и экономической компетентности и хватки своих работников, хорошего качества продукции, пользующейся спросом. Своими мыслями о предрыночной ситуации делятся работники Новосибирского Дома моделей одежды.

ГДЕ ВЫ, ВЫСТРАДАННЫЕ ПЕРЕМЕНЫ?

В. Д. КРАВЕЦ,
директор Новосибирского Дома моделей

Трудно говорить о будущем предприятия, даже о 1991 г., не имея представления о программе действий правительства. Конечно, есть основные направления перехода к рыночной экономике. Но более важно, как эта программа будет претворяться в жизнь. Чтобы хорошо работать, надо иметь представление об условиях, в которых будет существовать предприятие, хотя бы лет на пять. Но ни у руководителей, ни у коллективов нет веры в долгосрочный характер принимаемых решений. Правительство принимает решения, которые вынуждают предприятия обманывать его.

В нашей отрасли, кроме болячек, свойственных промышленности в целом, существует много собственных. Крайне поспешно изменена структура управления отраслью при переходе на двухзвенную систему. Созданы территориальные объединения. Из-за этого решения, продиктованного сверху, все мы мучаемся. И вышестоящая организация, поскольку генеральная дирекция территориаль-

ного объединения является и генеральной дирекцией крупного производственного швейного объединения имени ЦК Союза швейников. Руководить и тем, и другим очень сложно. Связь с вышестоящей организацией сводится к тому, что нам дают фонды на сырье. Сейчас так же поспешно создается ассоциация предприятий легкой промышленности. У нее остаются те же функции, что у министерства, т.е. в первую очередь — наделение фондами. А что будет с теми предприятиями, которые не вступят в ассоциацию? Каков порядок выхода из нее? Этот механизм не отработан. Получается, что твоя добровольность становится принудительной. Мало этого, теперь мы полностью будем содержать бывший аппарат министерства. Если раньше выполнение государственных функций частично оплачивалось из госбюджета, а частично за счет отчислений от предприятий, то теперь отношения между нами упростятся до предела: тебя наделили фондами — ты за это заплати.

Повсеместно отношение к нашей отрасли как ко второстепенной. Более двух лет назад принято решение, чтобы предприятия оборонного комплекса приступили к разработке и изготовлению оборудования для нас. Мы думали, что наконец-то на наши предприятия придет новая техника, которая позволит увеличить производительность труда, автоматизировать процессы. У себя в Доме моделей мы даже прикинули, что на переоборудование понадобится примерно один миллион рублей. Прошли годы, но нам ничего не известно даже о первых испытаниях такой техники. Никто ее не видел. А есть ли она вообще? Между тем отрасли остро не хватает даже отечественного оборудования. Мы со страхом ожидаем массового выхода оборудования из строя — ведь возраст значительной его части давно за сроками списания (более 10 лет), и поддерживать в рабочем состоянии производство все труднее.

Что нам действительно дал оборонный комплекс — так это кадры руководителей. Но мы не только не сделали в связи с этим рывок, но и теряем позиции. Видимо, в каждой отрасли должны работать профессионалы. Тот, кто упрощенно понимает характер нашей отрасли промышленности, быстро разочаровывается, теряется в массе вопросов, к которым не привык, работая в оборонке. У нас много фикций. Ярмарка — лишь одно название. Выделенные фонды не означают, что будет получено сырье. Каждый

вопрос требует внимания. Руководители отвлекаются ради них от решения кардинальных вопросов, а в результате не используют свой потенциал.

Конечно, многое в развитии отрасли и предприятия зависит от нас, работающих здесь. Пока мы не чувствуем сопричастности с судьбой предприятия. Естественно — мы не его хозяева, мы все наняты. Поэтому руководители проходят, бывает, мимо горящей зря лампочки, а каждый из портных старается иметь «личную» машинку, а не обходиться одной с напарником (тогда за высвобождающуюся можно было бы посадить нового человека). Но и пойти на создание кооперативов в Доме моделей я не считаю возможным. Мы не хотим никаких льгот, особых условий от государства. Льготы, данные кооперативам с самого начала их организации, здорово «подмочили» их репутацию. Но быть руководителем государственного предприятия с коллективной формой собственности я бы хотела. К сожалению, в Законе о собственности не отработан механизм перехода к коллективной собственности. Как оценить средства, выкупаемые коллективом? Основные и оборотные фонды у нас оцениваются в 4 млн руб., основные фонды — 800 тыс. руб. Как будто сумма невелика. Но если срок службы некоторых видов оборудования — 20 лет и более, износ — 70%? Может, его следует передать безвозмездно? Но в любом случае нам надо дать возможность обладать собственностью. Ведь руководители моего возраста не имеют за душой никакой собственности. Пока человек молод, он бьется как рыба об лед, а потом пыл угасает...

Все, о чем сказано выше, в большой степени зависит не от нас. А что можем сделать и делаем мы?

ВСЕ, ЧТО МОЖЕМ,— ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Главное направление в многофункциональной деятельности Дома моделей — работа с промышленностью. Традиционно мы проектируем одежду для Сибири. Крупные предприятия Новосибирской, Кемеровской и других соседних областей по долгосрочным договорам получают нашу техническую документацию.

Нам уже сегодня выгодно работать, ориентируясь на потребителя. А в будущем это должно стать еще более выгодным. Два-три года назад при хорошем качестве раз-

работок мы «гибли» на мелочах. Теперь самые квалифицированные специалисты контролируют качество документов на выходе. А в системе распределения доходов в первую очередь учитывается качество работы. Думаю, еще и поэтому ни одно предприятие не расторгло с нами договор, появилось много новых партнеров. Но наша техническая документация так дешева, что труд художников-конструкторов убыточен. Положение спасает наличие в Доме моделей опытного производства и опытных участков. Но рынок изменит ситуацию. Центры моделирования не должны заниматься лишь конструированием и передачей технической документации. Поэтому 20 лет назад мои предшественники создали опытное производство. Задача сегодняшнего дня — расширить его. С 1991 г. мы продаем свою продукцию сами через совместное предприятие с центром моды «Люкс». Если действовать по принципу выгодности, то в структуре Дома моделей должны произойти и другие изменения. Например, появятся небольшие маневренные фабрики (200—300 работающих), сеть магазинов, организационно оформятся связи с производителями фурнитуры. Оставить прежнюю структуру — значит, со временем погубить предприятие. А в условиях рынка это может произойти очень быстро. Перспективно и создание ассоциации на базе общесоюзного Дома моделей одежды.

В отношениях с потребителями, с поставщиками тканей и других материалов за последние годы многое изменилось к лучшему. Мы заключили договоры заново, появилась даже конкуренция между домами моделей, а их только в РСФСР шестнадцать. Правда, право выбирать, расторгать договоры дано лишь промышленным предприятиям, у нас его нет.

Несколько лет назад, когда замаячили предпосылки сегодняшних осложнений с сырьем и материалами, мы начали расширять связи с текстильными предприятиями Сибири — с Черногорским, Ленинск-Кузнецким, Кемеровским, Барнаульским, Тюменским, Красноярским комбинатами. В производстве пальтовых тканей мы полностью переориентировались на Улан-Удэнский тонкосуконный комбинат. Из 80 тыс. метров ткани, выпускаемой там, мы закупаем 30 тыс. Наши специалисты тесно сотрудничают с дессинаторами, инженерами, технологами комбината. Из пробных партий ткани выпускаем опытные партии изде-

лий, создаем коллекции для текстильных выставок, пропагандируем их ткани. Таковы наши отношения и с другими партнерами. Думаю, что в условиях рыночной экономики связи не распадутся, поскольку они взаимовыгодны.

В последние годы к нашей продукции проявляют интерес фирмы западных стран, Японии, Китая. Выйдя на внешний рынок, мы будем стимулировать стремление текстильщиков выпускать хорошие ткани, отчисляя им часть прибыли, в том числе и в свободно конвертируемой валюте. Но влиться во внешнеэкономическую деятельность пока не спешим. Надо сначала капитально подготовиться, поднять уровень продукции. Часто стремление побыстрее экспортировать свою продукцию приводит советские предприятия к убыткам, связи с западными фирмами распадаются. Мы действуем планомерно: нужно сначала подготовить все предприятия, создать запас прочности, зарекомендовать себя в качестве достойного партнера, а потом выходить на внешний рынок, но наверняка и надолго.

Но внешнеэкономическая деятельность у нас очень обременительна. Ты не успел получить ни одного доллара, но уже должен в стране всем: посреднической организации, министерству, облисполкому... Сумасшедшие пошлины! Минимально число лицензий по линии министерства. Вроде бы предприятие может многое, но на самом деле все не очень просто. Хотя это пока нас не очень и тревожит, поскольку советский рынок пуст, ассортимент ограничен.

АРЕНДА: КОРОТКАЯ ПЕРЕДЫШКА

Наш коллектив первым в отрасли заключил договор об арендном подряде. Одной из причин этого решения стал отток кадров (особенно швей, конструкторов, художников) в индивидуальную трудовую деятельность и кооперативы. Но противостояние кооперативам не было главным мотивом перехода на аренду. У нас есть другие сильнейшие аргументы. Творческий потенциал художника не разовьется в кооперативе или индивидуальном труде так, как в Доме моделей. Ценится авторитет НДМО, защищенность работника, забота о нем коллектива. Мы сразу оценили нерациональность двухзвенной модели, и аренда помогла нам добиться определенной самостоятельности. Нельзя сказать, что мы полностью удовлетворены арендой. Но из-

менилось к лучшему все-таки многое.

Впервые работники Дома моделей ощутили влияние своего труда на конечный результат. В трудовых коллективах есть полное понимание того, что они должны делать. Очень велик выигрыш в социальной сфере. Средняя заработная плата возросла до 336 руб. Художники зарабатывают до 600 руб., а наши «звезды», например, Алла Сивкова — до 800 руб. Появилась возможность вложить около 300 тыс. руб. в строительство санатория-профилактория на паевых началах. В нем мы ежегодно имеем 140 мест. Многие женщины отдыхают с детьми. Великолепное лечение, хорошее обслуживание, отвозим с работы и привозим на работу на специальном автобусе. Всем, кто проработал более трех лет, к отпуску даем дополнительный оклад, остальным — половину оклада. Удалось найти заказчика, который взял 500 тыс. руб. на строительство жилья, в то время как город в последние пять лет брал всего около 20 тыс. Вносим квартплату за многодетных матерей, пенсионеров. Отчисляем деньги на благотворительные цели...

Но первый вариант закона об аренде стал историей. Что только не прибавлялось к нему и что не изымалось из него! Сегодня аренда перечеркнута системой налогообложения, и, по сути дела, сведена к первой модели хозрасчета. Очень привлекательным моментом арендного подряда было то, что отчисления в бюджет не должны были меняться в течение семи лет. Но это положение изменилось и платежи каждый год пересматриваются. Так, в 1990 г. арендная плата увеличилась по сравнению с 1989 г. на 150 тыс. руб. Для нас это большая сумма. Чтобы заработок был на уровне 1989 г., необходимо повысить интенсивность труда на 5%. Улучшил коллектив работу за счет новаций — на будущий год он окажется в трудных условиях. А кто плетется кое-как, тот и поныне получает средства из централизованного источника и живет не хуже. Меня часто спрашивают, почему у нас нет конструкторов первой категории, а на соседней фабрике, имеющей большие долги, они есть? Почему там получают максимальные ставки? Трудно отвечать на такие вопросы. Нам ведь максимум надо заработать, а тем он дается за счет базового фонда, который гарантирует государство. Очень хочется верить, что будет по-другому. Но сколько лет этой вере? Сколько лет идут разго-

воры о том, что хорошо работать у нас невыгодно? Так меняется ли принципиально положение в экономике? Где эти давно выстраданные отраслью коренные перемены?

И ВСЕ-ТАКИ...

И все-таки жизнь идет. Думаю, она все равно приведет к рынку. Поэтому мы попытались конкретизировать программу перехода к нему на ближайший год для своего предприятия. Вот основные наши соображения.

Главные усилия коллектива надо направить на разработку той продукции, которая прочно удерживала бы НДМО на рынках сбыта. Сейчас руководители, художники, конструкторы, инженеры увлечены этой работой, и предстоит вовлечь в нее весь коллектив. Но авторитет продукции будет высоким лишь в том случае, если на предприятиях будут соблюдаться авторские замыслы. А мы зачастую не узнаем в продукции фабрик свои модели, настолько они искорежены.

В такие сложные моменты коллектив должен быть единым. Надо создать условия, при которых каждый работник прямо высказывал бы свои сомнения, предложения, претензии, не было бы закулисных интриг, обид. Вероятно, следует пересмотреть взаимоотношения с общественными организациями на предприятии. Думаю, директор должен работать на договоре с трудовым коллективом.

Руководители предприятия и подразделений должны подготовить коллектив и к трудным ситуациям. В состоянии полной неопределенности нельзя все учесть, поэтому возможны варианты, при которых мы не заработаем ту прибыль, на которую рассчитываем. Коллектив не надо запугивать, но быть готовым и к такому повороту дела каждый должен. Это позволит избежать возможного морального шока.

Исполнительская дисциплина в коллективе должна быть безукоризненной. Отвлечение вышестоящего руководителя на выполнение твоей работы отнимает у него время, необходимое для решения вопросов, которые без его участия не могут быть решены.

Пожалуй, впервые в советской экономике такое большое значение приобретают контакты с банками. Они неизбежно перестанут быть местом, где получают деньги, где из-за хороших неформальных взаимоотношений двух

руководителей можно взять кредит и т. д. Банкиры тоже будут действовать иначе, чтобы их банки не обанкротились. Мы должны вести свою работу таким образом, чтобы банк поддерживал нас в наших начинаниях, был уверен в их финансовой выгодности. Но и нам не помешает быть разборчивее в поисках банков-партнеров. Не все из них сейчас надежны. В новых условиях правой рукой директора должен стать не главный инженер, как это было до сих пор, а главный бухгалтер и его служба. Невозможной представляется ситуация, когда главный бухгалтер приходит к директору в день перед выдачей зарплаты и говорит: у нас на счете нет денег на зарплату. Финансисты должны управлять ситуацией, постоянно анализировать состояние дел, держать в поле зрения деятельность производственных служб.

Хочу особо подчеркнуть: ежедневная качественная работа должна стать для нас законом. Она позволит не доводить ситуацию до драматической.



СЕГОДНЯ — КАК ПЯТНАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД

С. А. КОРОЛЕВА,
главный инженер Дома моделей

Техническая оснащенность предприятия сегодня на том же уровне, на каком была отрасль пятнадцать лет назад. Но множество потоков третьего поколения различаются, как небо и земля. Французская фирма «Вестра», реконструировав фабрику «Большевичка», установила там 70% автоматов. А поток третьего поколения новосибирского объединения имени ЦК Союза швейников имеет всего около четверти полуавтоматического оборудования. Оно помогает более качественно и производительно выполнять лишь отдельные технологические операции. Мы идем на разные ухищрения, чтобы костюмы, сшитые здесь по нашей документации, не уступали по качеству изготовленным на «Большевичке».

Для нашей номенклатуры (женские платья и пальто), где мода меняется быстро, нужны мобильные потоки, чтобы часто менять модели, сырье. Мы ориентируемся на универсальное оборудование, где большое значение имеют средства оргоснастки, малой механизации. Это позволяет выпускать продукцию, которую не выпускают мощные (но и недостаточно мобильные) швейные предприятия. Но в стране нет другого оборудования, кроме машин 97-го класса, давно отставших по уровню от зарубежных. Распределяет оборудование министерство на конкурсной основе. Тот, кто представил более экономичный проект его использования, имеет преимущества. Но машин, которые нам нужны, получить не можем.

Поэтому мы расширяем связи с неродственными предприятиями, которые могли бы быть посредниками в приобретении оборудования за рубежом. Такие связи развиваются с объединением «Кемеровоуголь».

Сейчас ищем заинтересованных партнеров, на промышленных площадях которых мы смогли бы раз-

вернуть свои мобильные потоки. Идет совместная работа с новосибирским хлопчатобумажным комбинатом. Готовы использовать площади других предприятий, пойти на создание совместных фирм. Для нас это необходимо. Чтобы полнее использовать потенциал своих художников и конструкторов, нам не хватает мощности своего опытного производства.

Если бы любой человек увидел, какими рамками ограничен разработчик одежды! Почему у нас мало одежды, а то, что имеется, плохого качества? Потому, что выпускается она на технологических потоках, где много ручного труда. Государством строго установлены затраты времени. Обеспечить заказ можно лишь в том случае, если они соблюдены. Опытным производствам предоставлена возможность увеличивать затраты времени в два раза. И там выпускается более качественная продукция на таком же, как везде, оборудовании. Но одежды нет в магазинах, поэтому необходимо поднимать производительность труда. Производительная работа требует оборудования, специально созданных машин и аппаратов, которые способны выпускать много качественной продукции. Нужны новые технологии. Сегодня в мире не только шьют, как мы, но и сваривают. Мы используем ткани, но можно применять и нетканые материалы. Новые технологии и новые материалы позволяют производить больше качественной одежды.

Почему так различаются костюмы, произведенные в ФРГ и в Новосибирске? Потому, что в ФРГ применяется технология формования, закрепляющая свойства тканей и готовых изделий. У нас нет такой технологии. Поэтому наши мужчины из самолета выходят в жеваных брюках, а немцы — вполне приличного вида. Наша отрасль, одна из самых рыночных, до сих пор в полном забвении.

У нас много недоработок. Что ж поделаешь, все мы люди советские, воспитанные определенным образом. Получил образование — сиди в кабинете, перебирай бумажки. А нужно работать — и головой, и руками. Думаю, новый импульс отрасли может дать коллективная форма собственности. Такое сообщество людей, единомышленников, объединенных прекрасным делом — созданием фирменной одежды, будет работать более эффективно. Вот тогда станут возможными и новые формы сотрудничества, воспроизводства художественных идей и т. д. Вот так поработать бы хотелось. И не только мне. Идея о выкупе нашего предприятия коллективом не только витает в воздухе, она уже практически осуществляется.

ХОЧЕТСЯ ПОРАБОТАТЬ...

А. Ю. ЯКУНИН,
начальник опытного производства
Дома моделей

Лишь став хозяевами, посмотрев в глаза конкурентам на рынке, почувствовав свои деньги, упущенную выгоду, мы будем действительно снижать себестоимость, а не бороться за ее снижение. До сих пор у нас на предприятиях тьма проверяющих. Вот в нашем маленьком коллективе сидит человек и пишет, пишет, куда ушел каждый лоскуток. Так надо. А кто это читает? Введен один инженер по качеству, потом еще один... Хочется поработать без такой отчетности в условиях свободного рынка и коллективной собственности. Если отношение к средствам производства у людей не изменится, никаким повышением зарплаты ничего не добьешься. Пока мы идем по пути частичных сдвигов, идти долго так не сможем. Парк оборудования изношен. Коллектив уже несколько раз выкупил свое оборудование, поэтому и при заключении арендного договора министерство не стало оценивать наши основные фонды. Иначе предприятие следовало бы просто передать коллективу. Ожидать нового неоткуда. Если изменить форму собственности, то можно сделать приличный рывок вперед. Но это лишь когда человек почувствует себя хозяином. А когда это произойдет? Может, после того, как он несколько раз получит дивиденды? Но лишь так — через изменение отношения человека к основным фондам — на нашем же оборудовании можно произвести намного больше продукции.

* * *

ОТ РЕДАКЦИИ. Чего ждут работники Дома моделей? Чтобы, если уж провозглашена возможность иметь коллективную собственность, так были бы созданы условия для этого. Иначе зачем сотрясать воздух и вводить всех в заблуждение: видите, мы идем к рынку. А мы на самом деле никуда не идем, стаптываем ботинки, маршируя на месте... И создаем свои прописи, работать по которым невозможно: настолько они противоречивы.

Да, нашей стране трудно сегодня. Но разве не трудно, например, Чехословакии? Все страны бывшего социалистического лагеря переживают трудности. Везде падает жизненный уровень. Но там лидеры могут объяснить нации свою экономическую программу. Там общество доверяет лидеру. А мы уже шестой год заклинаем: «Мы не рабы. Рабы немы»...

ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ НУЖЕН ХОЗЯИН

В. А. ЧЕЧКОВ,
кандидат технических наук,
В. Ф. КАТРИЧ,
Нижний Новгород

Разделяя участь многих товаров, электроэнергия попала в список дефицитных. Практически все предприятия ограничены как по ее потреблению, так и по максимальной мощности. Результат — большой технико-экономический ущерб. Например, ограничение предприятия на 6 МВт по потребляемой мощности приводит к ущербу до 10 тыс. руб. за час, а только по нижегородской энергосистеме даются ограничения до 400 МВт. По количеству вырабатываемой электроэнергии наша страна мало уступает США, а энерговооруженность труда у нас примерно втрое ниже; по производству электроэнергии на душу населения СССР замыкает вторую десятку стран мира.

В обозримом будущем проблема дефицита электроэнергии обострится. Технический прогресс требует непрерывного увеличения энерговооруженности труда, а наша промышленность не успевает выпускать электрогенераторы даже для своевременной замены машин, отработавших свой срок. Дальнейшее увеличение дефицита электроэнергии может привести к серьезным технологическим сбоям.

Основной путь выхода из трудностей — повсеместная экономия электроэнергии. Но у электроэнергии нет настоящего хозяина, нет прямой и серьезной материальной заинтересованности как у производителей, так и потребителей энергии. Только по этой причине широкоизвестные направления экономии энергии — учет расхода, компенсация реактивной мощности, внедрение энергосберегающих технологий и новой техники, регулирование напряжения, борьба за качество электроэнергии, уменьшение потерь, эффективное использование электрооборудования — не находят широкого применения.

Какие же новые реальные пути можно предложить?

Во-первых, промышленность должна иметь реальные научно

обоснованные нормы расхода электроэнергии на любую продукцию и контроль качества энергии.

Во-вторых, необходим строгий автоматизированный учет расхода электроэнергии, начиная с крупной технологической установки или небольшого производственного участка до предприятия в целом.

В-третьих, эффективное использование электрооборудования и схем электроснабжения.

В-четвертых, введение материальной заинтересованности в экономии электроэнергии для всех работников предприятия.

Рассмотрим подробно изложенные мероприятия и их взаимосвязь. Научно обоснованные нормы расхода электроэнергии являются точкой отсчета определения необходимого количества энергии для технологической установки, участка, цеха и предприятия в целом. Удельные нормы расхода следует постоянно корректировать при внедрении автоматизации производства и применении новейших технологий. Должна быть жесткая связь необходимых технологических операций и норм расхода энергии.

Соблюдение качества электроэнергии на зажимах электроприемников самым тесным образом связано с качеством выпускаемой продукции. Существует ГОСТ 13109—87 на качество электрической энергии, а нормируемые им показатели в лучшем случае контролируются только в точке раздела «энергосистема — предприятие», да и то непостоянно. Вошло в норму, что частота в сети снижается ниже заданной ГОСТом отметки 49,8 Гц, а это приводит к большому технико-экономическому ущербу.

Теперь об учете расхода электроэнергии. На большинстве предприятий нет контроля и учета расхода электроэнергии даже на уровне цехов, лабораторий, отделов, а учет на уровне производств и предприятия в целом идет визуально по обычным счетчикам. Такой контроль дает возможность увеличить или уменьшить в нужную сторону результирующие цифры электропотребления предприятия в целом.

Существует несколько разновидностей автоматизированных систем учета электрической энергии. Но выпускается их очень мало, надежность работы невысока, да и нет у энергетиков жизненной необходимости в их внедрении. Вот и получается, что многие предприятия приобрели системы учета ИИСЭ, но они или не подключены, или не обслуживаются, или уже вышли из строя. Опрос энергетиков предприятий Нижегородской области показал, что эффективно используются 2—3 комплекта таких систем.

Итак, никто лично не отвечает за перерасход электроэнергии, никто не заинтересован в реальном внедрении энергосберегающих мероприятий. Необходимо разработать и выпустить в больших количествах простой, дешевый, высокоточный и надежный счетчик расхода электроэнергии. Установить

такие счетчики для контроля на всех технологических участках, крупных установках и по всей схеме электроснабжения. Каждый счетчик следует подключить к автоматизированной системе учета. Если предприятие достаточно крупное, их следует объединять через ЭВМ для контроля на всех участках предприятия за соблюдением удельных норм расхода электроэнергии.

У нас в стране разработано большое количество методов расчета электрических нагрузок, но многие научные разработки практически не используются. В результате на предприятиях загрузка трансформаторов очень низка. В Западной Европе и США выпускаются электроприемники, в которые уже встроены регулируемые конденсаторные батареи для компенсации реактивной мощности. А у нас часто не доходят руки до установки нерегулируемых батарей даже на трансформаторных подстанциях. Все — от электриков до энергетиков цехов и предприятий — считают, что если сегодня не было вызова на аварию, то и день прошел хорошо. Мало кто из них в этот свободный день занимается поисками или внедрением эффективных мероприятий по экономии электроэнергии.

Один из путей выхода — отчет за использованную каждым подразделением предприятия электрическую энергию. Для этого всю схему электроснабжения необходимо разделить на части: технологические участки, освещение, вентиляция, распределительные высоковольтные электрические сети и т. д. И по соответствующим счетчикам пусть один раз в месяц (по аналогии с оплатой за электроэнергию в квартире) из фонда оплаты труда это подразделение рассчитывается с администрацией предприятия. В этом случае на каждом участке будет настоящий рабочий контроль за экономией электрической энергии.

Когда рабочие из фонда оплаты труда будут платить за электроэнергию (естественно, что ФОТ должен быть увеличен на сумму оплаты за расход электроэнергии по сравнению с существующим теперь), то и электрики, отвечающие за освещение цеха, не позволят в обед или после работы оставлять включенными лампочки, а те, кто отвечает за высоковольтные сети, задумаются о снижении потерь, достигающих иногда 30% вырабатываемой энергии.

На предприятии необходимо постоянно контролировать качество электроэнергии на питающих электрических линиях по основному принципу: товар должен быть необходимого качества. Дальше по всей схеме электроснабжения предприятия периодически контролируется качество энергии и, при отклонениях от ГОСТа, предъявляются штрафные санкции.

Качество электроэнергии непосредственно связано с ее расходом. Но кого сейчас волнует то, что большие отклонения сетевого напряжения увеличивают потребление электроэнергии в техноло-

гии? Что искажение кривой сетевого напряжения уменьшает срок службы электродвигателя? Никого. Более того, рабочие, электрики, энергетики часто с подозрением относятся к такого рода научным исследованиям. Написано огромное количество научных работ, в частности, по качеству электрической энергии, а эффективных мер для внедрения результатов не принято. Только когда рабочий поймет, что уменьшение отклонений напряжения на его электропечи увеличит его зарплату, тогда он предпримет все возможное для улучшения качества электрической энергии.

Материальная заинтересованность может быть юридически оформлена через арендный договор между энергосистемой, администрацией предприятия и службой энергетика. В договор вносятся все права и обязанности сторон, а также штрафные и премиальные санкции в случае выполнения или невыполнения тех или иных пунктов договора.

В настоящее время все энергетические службы предприятий относятся к вспомогательному производству. Основной принцип работы — устранение повреждений и аварий. Необходимо строго в соответствии с графиками планово-предупредительных ремонтов заменять старое, отработавшее свой срок, морально устаревшее электрооборудование. До сих пор работает немало электрооборудования с 30-х и 40-х годов. О каком НТП в этой области можно говорить?



МАТЕРИАЛОПОТРЕБЛЕНИЕ: ПАРАДОКСЫ И ВОЗМОЖНЫЕ РЕФОРМЫ

А. М. ПОЛЯК,
доктор экономических наук,
Московский институт стали и сплавов

Перемены в наименьшей мере затронули добывающие и первичные обрабатывающие отрасли, производителей топливно-энергетических ресурсов и материалов. Объясняется это их инерционностью, а также общехозяйственным, внешнеторговым и стратегическим значением.

Сложилась парадоксальная ситуация. СССР занимает первое место в мире по производству черных металлов, природного газа, нефти, минеральных удобрений и других материальных ресурсов, второе — по производству электроэнергии, цемента, древесины. Завоевание этих позиций связано с немалыми жертвами в сфере потребления. Положительное значение больших мощностей по выпуску важнейших конструкционных материалов и топливно-энергетических ресурсов часто упускается из виду многими критиками, склонными видеть в этом лишь отрицательную сторону — огромную нагрузку на экономику страны. Однако большие мощности дают возможность хозяйственного маневра: сокращения производства на объектах с худшими технико-экономическими показателями, создания резервных мощностей, не говоря уже о вкладе в общий потенциал экономики.

Вместе с тем у нас хроническая нехватка всех тех ресурсов, по производству которых СССР занимает первое или второе место в мире. Это связано с резко завышенной материалоемкостью конечной продукции.

Впрочем, последняя — также по-своему парадоксальный показатель. Она сформировалась в условиях более чем 60-летнего жесткого контроля за использованием сырья, материалов, топлива, энергии — так называемого режима экономии. Еще в обращении ЦК и ЦКК ВКП(б) от 25 апреля 1926 г. «О борьбе за режим экономии» читаем: «... На вопросе установления жесткого режима экономии во всем народном хозяйстве в целом должно быть сосре-

доточено пристальное внимание всей нашей партии». Соответствующие записи, имеющие силу директив, есть в документах вплоть до XXVII съезда КПСС. В СССР сложилась система сквозного нормирования использования ресурсов, препятствующая, по замыслу, их бесхозяйственному расходованию. Эффективность данной системы особенно снизилась в годы застоя, в условиях бездумного наращивания объемов производства и погони за валовыми показателями.

Что же ослабляло эффективность контроля за расходом материальных ресурсов, кроме недостаточной экономической заинтересованности? Прежде всего, стремление обеспечить высокие темпы увеличения выпуска материалов, топлива, энергии (для «хорошей» статистической отчетности); соблюдение догматического положения о примате группы А над группой Б, ведущее к расточительному потреблению; низкая культура производства, в особенности в машиностроении и металлообработке (где крупных предприятий типа ЗИЛа, Уралмаша насчитываются единицы, а преобладают предприятия невысокого технического уровня с годовым объемом металлопотребления до 10 тыс. т), а также при получении тепловой энергии (большое количество мелких котельных). Существуют и объективные факторы, обусловливающие повышенную материалоемкость производства техники в нашей стране,— сложные и разнообразные природно-климатические условия, огромные расстояния при необустроенных транспортных коммуникациях. Но не они являются решающими.

На материалопотребление в СССР влияют медленная рационализация его структуры, отставание темпов роста производства и внедрения новых эффективных видов материальных ресурсов. Парадоксально, что в то же время неоднократно разрабатываются и принимаются общегосударственные программы, постановления и решения по НТП, которые содержат обширные разделы по прогрессивным типам и модификациям материалов, топлива, энергии. Может показаться, что есть даже обратная зависимость между количествами принятых постановлений и прогрессивных видов материальных ресурсов, внедренных в производство.

Есть и частные причины такой «устойчивости» структуры материалопотребления. Например, улучшению ключевой пропорции между выпуском литья и готового проката (в СССР она составляет около 25%, а в других промышленно развитых странах не превышает 10—12%) препятствовало

фондирование потребления проката в машиностроении, тогда как использование литья не ограничивалось.

Низкий удельный вес пластмасс в структуре конструкционных материалов обусловлен тем, что их применение в машиностроении почти не стимулировалось повышением цен на готовые изделия. А если изготовители и получали дополнительную прибыль, то она почти вся у них изымалась.

Примеры можно продолжить, но и без того очевидно, что директивное регулирование материалопотребления наиболее уязвимо как раз в звене НТП. Значительно легче установить и проконтролировать выполнение заданий по общим объемам производства и потребления ресурсов, чем их качественное наполнение.

ВОЗМОЖНЫЕ РЕФОРМЫ

С изобретением двигателя внутреннего сгорания и автомобиля появились крупные потребители тонкого стального листа. Авиация дала резкий импульс производству алюминия и легких сплавов. Развитие добычи и транспортировки нефти для автомобилей, тракторов, авиации в свою очередь потребовало расширения производства стальных труб. Применение электричества в промышленности и оснащение машин и оборудования электродвигателями привели к усложнению сортамента и повышению качества металлов в связи с техническим перевооружением производства: возникла потребность в меди, динамной и трансформаторной стали для электротехники.

Развитие ядерной физики, космических исследований, ракетной техники, радиоэлектроники, кибернетики требует создания целой гаммы новых материалов. Их применение зачастую снижает материалоемкость изделий, а иногда производит подлинную революцию в снижении веса и габаритов машин. Резко уменьшает вес применение взамен чугуна и стали изделий из конструкционных пластмасс и цветных металлов, титана, алюминия, особо высокопрочной стали с пределом текучести в сотни килограммов на 1 кв. мм.

Переход к рынку открывает новые возможности в этой сфере, но пока конъюнктура может привести и к нежелательным последствиям: от повышения цен монопольными производителями до временного роста производства ресурсов, использование которых отрицательно воздействует на окружающую среду.

И при рыночной экономике государство должно контролировать цены на общехозяйственные ресурсы: важнейшие металлы, электроэнергию, основные виды топлива. Однако «вилка» цен значительно расширяется, причем государство контролирует диапазон отклонений при установлении договорных цен. При развитом рынке и антимонопольном законодательстве цены на продукцию машиностроения могут быть выведены из-под контроля государства, но тогда обеспечить высокое качество продукции еще труднее, чем при производстве материальных ресурсов.

В условиях рынка первоочередное значение приобретают налоговые льготы для производства материальных ресурсов. Снижение ставок или даже освобождение предприятий от налога на период освоения производства новых прогрессивных модификаций материалов (1—2 года) послужит важным стимулом ускорения внедрения их в практику. К этой мере примыкает льготное кредитование.

Санкции к предприятиям, перерасходующим материальные ресурсы (вопреки мнению некоторых экономистов), следует применять с большой осторожностью. Сам рынок сделает невыгодным их перерасход. Лишь по отношению к предприятиям, допускающим систематический перерасход в крупных размерах, часть ресурсов, поставляемых централизованно, следует продавать им по двойной или тройной цене (в объеме перерасхода).

Рыночные отношения не означают совершенно свободной политики отдельных республик в области производства материальных ресурсов. В союзных документах следует зафиксировать обязательства республик по минимальным поставкам материальных ресурсов. Иначе какая-либо республика, «наказав» сегодня другую, завтра накажет себя.

Сложившаяся система нормирования материальных ресурсов должна быть в условиях рынка целиком трансформирована. Нужно приспособить ее к меняющимся требованиям. Во-первых, следует сохранить заводскую систему нормирования, придав ей большую самостоятельность. Во-вторых, отраслевое нормирование должно быть дезинтегрировано применительно к новым организационным структурам — ассоциациям, объединениям, концернам. Кстати, концерны, включающие в свой состав разнородные предприятия и производства, создают возможности «стыковки» норм в различных отраслях, что всегда было затруднено в прошлом. В-третьих, союзное нормирова-

ние должно осуществляться научными комплексами (центрами), которые разрабатывают рекомендательные нормативы общего назначения. Центры ведут аналитическую работу в сфере материалопотребления, разрабатывают соответствующие статистические ряды, а также снабжают информацией (включая освещение передового опыта) абонированных заказчиков на коммерческой основе.

При научных центрах могут быть созданы банки ресурсосберегающих технологий, аккумулирующие новейшие исследования и проектные разработки. Организации-вкладчики, предоставляющие банку перспективную технологию, получают вознаграждение. Банк за плату передает данную технологию для использования другим предприятиям и организациям. Права разработчика защищаются патентно-лицензионной системой. В связи с исчерпанием резервов традиционной технологии в области переработки сырья и материалов на передний план выдвигаются новые ресурсосберегающие технологические схемы. Например, в черной металлургии удельный расход кокса на 1 т чугуна снижался в 60-х годах в среднем на 17 кг в год, а в 70-х годах — только на 1,5—2 кг. Расход дорогостоящего и дефицитного кокса в доменной плавке полностью исключается при переходе к схемам прямого получения железа (металлизации железорудного сырья, плавке в жидкой ванне МИСиС), что открывает качественно новые перспективы.

В цветной металлургии пирометаллургические процессы (даже при использовании их современных модификаций — автогенных) не позволяют достичь столь высокой степени извлечения ценных компонентов, как гидрометаллургические.

В электроэнергетике удельный расход условного топлива на 1000 кВт.ч электроэнергии снижался в 60-х годах в среднем на 10 кг в год, в 70-х — только на 4 кг, а в 80-х годах был почти стабилен. КПД тепловых электростанций не может превышать 42—43%, а освоение магнитогидродинамических методов получения электроэнергии повышает этот коэффициент до 55—60%.

Применение станков и линий для лазерной, физико-химической электрообработки материалов резко сокращает потери металла; прессование деталей из металлических порошков обеспечивает достижение почти 100-процентного коэффициента использования исходного материала по сравнению с коэффициентом 0,7—0,8 в традиционных схемах, а также снижение трудоемкости изготовления деталей.

КРИТЕРИЙ МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ

Оценим сравнительную материалоемкость получения изделий (деталей) методами литья, непосредственной механообработки проката, штамповки с последующей механообработкой, порошковой технологии. Рассмотрим показатели средней сквозной материалоемкости указанных процессов, начиная от исходной «металлозавалки» (расхода передельного или литейного чугуна и металлолома).

В производстве изделий и деталей из чугунных отливок сквозная материалоемкость составляет 1,79 т/т. При непосредственной механообработке проката сквозная материалоемкость равна 1,86 т/т, при обработке проката штамповкой с последующей механообработкой — 2,50 т/т. Сквозная материалоемкость при порошковой технологии (методом распыления жидкого исходного металла) равна 1,30 т/т.

Одновременно с активизацией внедрения ресурсосберегающих технологий в условиях рынка должна быть развернута достаточно широкая сеть хозрасчетных КБ по созданию нематериалоемкой техники. При тех же основных параметрах эта техника имеет намного меньший вес, чем традиционная. На нее могут устанавливаться и поддерживаться государством значительно более высокие цены.

Поскольку СССР стремится стать составной частью системы мирового товарообмена, необходимо ориентироваться на цены мирового рынка. Так называемые «теневые» оценки (лом по цене чугуна в металлургии, замыкающие затраты в энергетике) в рыночных условиях теряют свое значение и будут служить лишь для вспомогательных целей.

Специальная проблема — совместные предприятия по производству материальных ресурсов. Наиболее эффективными, вероятно, окажутся мини-заводы, выпускающие дефицитные материалы по современной технологии и на прогрессивном оборудовании, способные гибко переналаживать выпуск продукции в зависимости от запросов потребителей. В нашей стране исторически сложился отрыв металлургической базы (производство металлопроката) от машиностроения. Из-за этого железнодорожный транспорт ежегодно перевозит десятки миллионов тонн проката черных металлов и других металлоизделий. Вместе с тем агрегаты для получения готовых деталей, установленные на небольшом заводе, работающем на местных ресур-

сах металлолома, экономят транспортные расходы. Транспортные преимущества передельных заводов дополняются эффектом от экономии металла при непосредственном получении изделий и деталей на станах специальной конструкции или порошковой металлургией взамен производства их традиционными методами литья, штамповки и механообработки.

Совместное предприятие такого типа оказалось бы особенно эффективным при централизованном обеспечении его ремонтными, энергетическими и другими видами услуг.

ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТИ

Ранее потребность в материальных ресурсах устанавливалась планирующими органами и министерствами на основе заявок, что вело к систематическому ее завышению. В условиях рынка используется прогноз потребностей. Отсюда вытекает расширение «вилки» перспективных потребностей в ресурсах.

В переходный период к рынку и далее определенную часть ресурсов (для выполнения госзаказа, общегосударственных программ и др.) потребуется распределять централизованно. Для рационального использования данных ресурсов может быть рекомендовано установить приоритеты их потребления. Они должны базироваться на сравнении экономической эффективности их применения в различных сферах.

Для многих видов материалов повышенного спроса (легких сплавов, стального листа с покрытиями, тонкостенных труб и др.) решающей стадией в формировании эффекта является последняя (эксплуатационная). Для других (металлических порошков, полимеров и др.) значительная часть общего эффекта формируется еще на стадии их переработки в изделия.

Сейчас уже выявлены области высокой экономической эффективности потребления отдельных материалов. Так, использование алюминия и легких сплавов особенно эффективно в транспортном машиностроении и при строительстве в условиях Севера; конструкционные пластмассы с наибольшей эффективностью заменяют металл при производстве изделий и деталей, не подвергаемых высоким ударным и температурным нагрузкам, в том числе деталей, требующих сложной и трудоемкой механообработки, некоторых типов труб, отдельных элементов конструкций автомобилей и судов; оцинкованный металл целесообразно использовать

в строительстве и автомобилестроении; методы порошковой технологии дают большой эффект при получении изделий из легированных порошков (в частности быстрорежущих), а также работающих в условиях трения и т. д.

* *

ОТ ЧЕГО МЫ ХОТИМ УЙТИ

Мы привыкли строить экономику на базе фантастических, неестественных цен, которые или выше, или ниже своих подлинных значений (правда, никто не знает — каких, потому что нет «рыночных» инструментов для их определения; но мы и к этому привыкли). Или когда на один и тот же товар в одно и то же время и в одном и том же месте назначаются различные цены — в зависимости от покупателя. Причем «вилка» может составлять сотни процентов. Например, тепловая энергия, вырабатываемая отопительными котельными бывшего Минжилкомхоза УССР, отпускается населению в среднем по 5 руб. за гигакалорию, бюджетным организациям (школы, детские учреждения, больницы и т. д.) — по 20, промышленным предприятиям — по 40 руб. Может быть, здесь дело в социальной защите населения? Но тогда почему природный газ продается тому же населению по 50 руб. за 1000 куб.м, промышленным предприятиям — по 28, а отопительным котельным — по 12 руб.?

От такой защиты более всего страдает сам защищаемый. Можно мерзнуть зимой в своем жилище, можно месяцами сидеть без горячей воды, можно, наконец, жаловаться и услышать в ответ: «Скажите спасибо, что за вашу символическую оплату вас вообще снабжают теплом. Вы в год тратите на отопление 25—30 руб., а проживающий в доме с местным отоплением — 300 руб., да еще достань топливо, да привези, да затопи и т. д.». И так оно и есть!

Еще большее разнообразие царит при продаже электрической энергии, где потребители разбиты на восемь групп и почти в каждой из них есть свои вариации. Попробуйте объяснить, почему электроэнергию в городе и селе продают по разным ценам (4 и 1 коп. за 1 киловатт). Или почему тот же киловатт, но расходуемый на освещение, приготовление пищи и отопление, стоит по-разному. И как следствие — почему одно и то же энергосберегающее мероприятие принесет в сельской местности экономический эффект в четыре раза меньший, считая грубо, чем в городе.

Если завод серийно выпускает энергосберегающее оборудование и понятия не имеет, кто его купит, — как рассчитать экономический эффект от его деятельности?

Чего в этих условиях стоят технико-экономические обоснования, без которых не проходит ни одна научно-исследовательская или опытно-конструкторская разработка?

Кстати сказать, этот самый экономический эффект, который считали все НИИ и КБ, составил по стране многие миллиарды рублей, только богаче мы от них не стали. Что естественно, поскольку на основании иррациональных цен можно получить столь же призрачный экономический эффект, своего рода поручика Киже или корень квадратный из минус единицы. А ведь величина призрачного экономического эффекта ложится в основу определения совершенно реальных оптовых цен.

Но если в промышленности, строительстве или энергетике лучше-хуже пытались определить эффективность, то медицина, просвещение, образование и те же коммунальные услуги вообще были вне экономических расчетов. Это тоже результат застарелых привычек, общественных табу, идеологических установок, закамуфлированных под все ту же социальную защиту. И, как обычно, вновь страдал защищаемый. Бесплатная медицина, бесплатное образование, почти бесплатные коммунальные услуги обернулись огромными потерями, которые мы будем расхлебывать еще многие годы, если не десятилетия. В ценообразовании же царил полный беспредел.

В эпоху централизованной, административно-командной экономики это сходило с рук. Хозрасчет кое-что поставил на свои места. Оказалось, что теплоснабжающие организации не могут позволить себе роскошь продавать населению тепловую энергию по указанной выше цене, тем более что себестоимость этой энергии с 1991 г. должна резко возрасти — до 20 и более руб. за гигакалорию. Выяснилось, что при хозрасчете промышленные предприятия могут отказаться платить за единицу тепловой энергии в десятки раз больше, чем население (100 руб. и выше), чтобы перекрыть убытки от теплоснабжения последнего. Значит, нужно продавать тепловую энергию всем потребителям по ее истинной стоимости. Но оказалось, что и этого тоже нельзя, так как плата (т. е. цены) за жилье и коммунальные услуги у нас незыблема. Можно повышать прямо или в скрытой форме цены на колбасу, кофе, обувь, проезд в транспорте. А за тепловую энергию нельзя. Это необъяснимое табу, догмат веры, и доказывать что-либо здесь бесполезно.

Но если большую часть продукции (70% и более) теплоснабжающая организация вынуждена продавать себе в убыток, то ей уготована судьба планово-убыточной, и она полностью зависит от милостыни начальства, которая деликатно называется дотацией. А значит, хозрасчет заменяется квазихозрасчетом. Прощай, связь между качеством и количеством труда и его результатами, вечная память независимости и материальной заинтересованности! А как существовать больнице и ее персоналу, если все дорожает, а хозрасчет на них вроде и не распространяется? Клянчить добавки к зарплате или изводить себя двухставочными нагрузками? Есть ли выход из этого отчаянного положения?

Я. М. ТОРЧИНСКИЙ,
кандидат технических наук,
УкрНИИинжпроект, Киев



АЗЫ БАНКОВСКОГО КОНТРОЛЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

А. Ю. СИМАНОВСКИЙ,
Москва

Основная позитивная примета времени, пожалуй, состоит в бурном формировании рыночных структур. Правда, кадры новоиспеченных образований не всегда имеют точное представление о функционировании рынка, равно как и о принципах и организации деятельности самих структур, куда их занесла судьба. Одной из наиболее горячих точек в рыночном котле является банковское дело. От того, насколько удачно новая банковская система впишется в развивающиеся структуры и сможет их облагородить, в известной мере зависят темпы и характер перехода к рынку.

Знания в данной области не худо черпать в зарубежном опыте, особенно на первых порах. Поэтому воспользуемся материалами семинара «Кредитование корпораций», который провел учебный центр при «Барклейз Бэнк» (Великобритания) для работников советских банков.

От хорошего банкира требуется:

* знать о клиенте больше, чем знает о себе сам клиент;

* знать все или почти все об отрасли, в которой работает клиент, особенно если деловые связи носят постоянный и интенсивный характер;

* хорошо знать экономику и финансы;

* обладать знаниями и практическими навыками анализа деятельности корпораций и частных лиц;

* быть в курсе последних изменений в политике, социальной сфере, технологии и т. д.;

* быть педогогом, психологом, экологом, социологом и, наконец, человеком, приятным во всех отношениях.

Короче говоря, хороший банкир должен знать все и многое уметь. Для чего? Для того чтобы всесторонне оценивать предложения клиентов; на профессиональном уровне обсуждать деятельность их компаний, их потребности и возможности банка по оказанию помощи; вести деловые отношения с позиций разумного риска и приемлемой прибыли, а также развивать прибыльные операции с клиентами.

Все это описать невозможно, и поэтому ограничимся экономическим анализом деятельности клиентов.

ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ

Итак, что подвергается анализу? Наиболее простой и верный ответ: все, что содержит прямую или косвенную информацию о клиенте. Разумеется, эта информация должна носить добровольный и строго конфиденциальный характер.

Как изучается информация? Здесь множество подходов и приемов. Один из наиболее показательных — так называемый SWOT: комплексный анализ деятельности клиента; она изучается со всех сторон — как изнутри, так и извне. Анализ позволяет определить качество планирования клиентом прибыли и движение денежных средств (основные показатели, планируемые и контролируемые банком), а также способность к постановке и достижению хозяйственных целей. Другие приемы, в том числе анализ системы управления, характеристик баланса, индексов и соотношений и др. реализуются в рамках SWOT-анализа, в автономном режиме, а также в режиме взаимного дополнения (подробнее о SWOT-анализе см.: Деньги и кредит 6.90). Последнее особенно касается анализа отчетности и анализа индексов и соотношений — одного из инструментов исследования официальной бухгалтерской отчетности.

Наконец, для чего все это? Задача банка — уберечь себя и партнера от чрезмерного риска и потерь. Причем потери определяются не только на индивидуальном уровне, но и с учетом социальной ответственности экономических контрагентов. Остановимся на анализе системы управления.

Он включает в себя поэлементное исследование всех подсистем хозяйственно-финансовой деятельности клиента, в том числе движение материальных запасов, себестоимости, рентабельности, движение денежных средств, источ-

ников и размещения основного и оборотного капитала и т. д. Назначение анализа — по возможности обезопасить банк от решений, основанных на недостоверных данных или неверных оценках деятельности клиента; дать последнему конкретные рекомендации (требования) по улучшению системы управления. Оценку запасов нужно делать по той простой причине, что ошибки при определении стоимости материальных затрат, списываемых на себестоимость реализованной продукции, прямо влияют на величину балансовой прибыли, а этот показатель выступает одним из основных при оценке результатов деятельности предприятий.

Очевидно, служащие банка не в силах детально изучить состояние складских запасов (на Западе, понимая невыполнимость подобной задачи, этого и не требуют). Но материальные запасы влияют как на себестоимость, так и на движение денежных средств, и банкир должен иметь верное представление об их учете и движении. От этого зависят и общая оценка деятельности клиента, и возвратность предоставляемых ссуд. Должны быть получены ответы на следующие вопросы:

— как компания контролирует уровень запасов?

— какой метод оценки запасов она применяет?

— как отразятся на прибыли ошибки в этой оценке?

— как идет оборот запасов — как быстро они превращают в деньги?

— не маскирует ли рост общего оборота запасов замедление их оборачиваемости?

— не вовлечен ли кредит в покрытие труднореализуемых или неликвидных запасов?

Для иллюстрации рассмотрим два условных примера с использованием методологии учета западных фирм.

Влияние ошибки в оценке запасов на размер прибыли

Исходные условия	(тыс. руб.)
1. Выручка от реализации продукции	100
2. Запасы на начало периода	20
3. Поставки в течение периода	80
4. Запасы на конец периода	30
5. Материальные затраты (2 + 3 — 4)	70
6. Прочие прямые расходы, включая прямые накладные	15
7. Себестоимость (5+6)	85

8. Прибыль-брутто (1—7)		15
9. Прочие накладные расходы		10
10. Чистая налоговая прибыль (8—9)		5

Из примера следует, что при завышении оценки запасов на конец периода на 5% (1,5 тыс. руб.) прибыль возрастет на 30% (1,5 : 5 х 100%). Очевидно, влияние ошибок в цене запасов тем существеннее, чем выше уровень материальных затрат в себестоимости и ниже исходный уровень рентабельности предприятий.

В практике отечественного хозяйствования подобные ошибки тоже неплохо известны бухгалтерам и работникам финорганов. Однако ставки в игре разные. Зарубежная фирма, допуская «ошибку» в учете в пользу прибыли («недосписание» материальных затрат), делает хорошую мину при плохой игре и скрывает истинное положение дел от акционеров и кредитующего банка, тем самым оттягивая лечение основной болезни и увеличивая риск неблагоприятных последствий. Если ошибки носят непреднамеренный характер, это тем не менее нисколько не улучшает ни перспектив развития фирмы, ни реального обеспечения банковских ссуд. В противоположной ситуации — при переспиcании затрат — фирма (опять же осознанно или неосознанно) обманывает государство и акционеров, то есть собственных владельцев, показывая меньшую, чем в действительности, прибыль. И там и тут действия фирмы не могут заслужить одобрения. Наши же бухгалтеры при нашей системе управления и финансовой разверстке таким образом боролись за премию и фонды экономического стимулирования с ПЛАНОМ, идя на выговор во имя родного коллектива. Это идеологически разные вещи, хотя техника весьма схожа.

Как на оценку запасов влияет метод учета затрат?

Две однородных компании — А и Б — производят однородную продукцию по единой калькуляции и имеют на конец года одинаковое количество единиц запасов.

1. Сырье	3—00
2. Оплата труда	2—00
3. Производственные накладные расходы	1—50
4. Себестоимость (1+2+3)	6—50
5. Прочие накладные расходы	2—50
6. Всего себестоимость (4+5)	9—00
7. Прибыль	1—00
8. Расчетная цена	10—00

Но оценивают запасы по-разному.

Компания А:

— запасы сырья — по цене приобретения;

— незавершенное производство — по цене сырья + 50% оплаты труда;

— готовую продукцию — по цене сырья + 100% оплаты труда.

Компания Б:

— запасы сырья — по цене приобретения;

— незавершенное производство — по цене сырья + 50% оплаты труда + 50% производственных накладных расходов;

— готовую продукцию — по цене сырья + 100% оплаты труда + 100% производственных накладных расходов.

Несмотря на одинаковые исходные условия, две компании будут иметь весьма различную стоимость запасов на конец года.

Не правда ли, традиционным для нашего мышления был бы вопрос: какая компания права? Между тем обе могут оценивать и учитывать запасы так, как считают нужным. Вопрос здесь совсем не о правах, а о том, чтобы компании придерживались единой методологии счета. Если же компания А вдруг перейдет на метод счета компании Б, а потом еще какой-нибудь, то это приведет к неразберихе в финансах, что вряд ли устроит банк, да и клиента, если только он не хочет сознательно запутать дела.

Еще одна проблема вытекает из подвижности цен. Учитывать покупные сырье, материалы и пр. по твердым ценам невозможно. Можно пытаться учитывать и списывать по средним ценам предшествующего периода, однако, не говоря даже о технической сложности такого решения, в условиях подвижных цен результат может быть весьма неточным. Поэтому каждая покупная партия учитывается по цене приобретения, а для списания затрат на производство изобретено два способа: «первый пришел — первый ушел» и «первый пришел — последний ушел». При первом способе стоимость списываемой на производство партии определяется по покупной стоимости партии, по времени наиболее отдаленной от момента списания. При втором методе, наоборот, эта стоимость определяется по стоимости последней партии. Вопрос опять же состоит в стабильности системы, принятой для определения стоимости списываемых на производство материалов.

Ко всем сложностям учета и оценки материальных ценностей в рыночных условиях добавляется и такой немаловажный фактор, как инфляция, обесценивающая деньги. Стало быть, прошлогодняя оценка запасов не будет соот-

ветствовать их текущей оценке. Надо либо постоянно корректировать оценку, либо согласиться с тем, что она постоянно занижена. Пока западная наука и практика не решили вопрос о том, как отражать инфляцию в учете.

В подходах к оценке запасов мы видим черты сходства с отечественным опытом. Однако есть и существенные особенности, вытекающие из рыночного характера западной экономики.

Себестоимость и прибыль. Вряд ли нужно объяснять, зачем анализируют указанные категории. В то же время стоит отметить, что в процессе анализа (если, конечно, он претендует на известную глубину) приходится заниматься и такими скучными «техническими» делами, как методологическая обоснованность учета в себестоимости продукции накладных расходов. Ничего не поделаешь: эти расходы выступают немаловажным элементом себестоимости и, следовательно, метод их распределения по различным участкам и видам продукции не может заботить банк — ведь он заинтересован в объективной оценке рентабельности производимых предприятием товаров (услуг). Впрочем, принятая на Западе методика распределения накладных расходов по участкам и видам продукции весьма схожа с отечественной.

Для применяемой у нас методики анализа традиционно деление расходов на переменные, величина которых прямо зависит от объемов производства, и условно-постоянные (или фиксированные, в западной терминологии), размер которых функционально не связан с объемом производства. У нас это деление обусловлено главным образом различиями в отнесении разных расходов на себестоимость. (В этом смысле они сводятся к прямым и накладным расходам). А в зарубежном анализе такое деление принципиально, поскольку соотношение условно-постоянных и переменных расходов в себестоимости продукции — один из существенных факторов, позволяющих фирмам определить оптимальную рыночную тактику.

В западном анализе принята такая категория, как контрибуция (или вклад): сумма фиксированных расходов и прибыли, или иначе — разница между выручкой от реализации и нефиксированными (переменными) расходами (Р - НФ + Ф + П, откуда Р — НФ — Ф + П, где Р — реализация, НФ, Ф, П, — соответственно нефиксированные, фиксированные расходы и прибыль). Важное свойство конт-

рибуции — линейная ее связь с выручкой. Поскольку НФ выступает функцией Р, причем линейной функцией, то и (Р—НФ) тоже является линейной функцией Р. Эта стабильность удельного веса контрибуции в выручке (при заданных ценах) позволяет использовать данный показатель в расчетных целях.

С понятием контрибуции связан расчет так называемой точки самоокупаемости, т. е. объема реализации (в физическом выражении или по стоимости при данной цене). Он позволяет предприятию обеспечить нулевой финансовый результат (безубыточность). Точка самоокупаемости рассчитывается по формуле Ф x Р : К, где К — контрибуция. Найдя точку самоокупаемости, можно определить так называемую маржу безопасности как разницу абсолютную и в процентах между фактическим (расчетным) и минимальным объемом реализации предприятия, необходимым для обеспечения безубыточной работы (точкой самоокупаемости). Иначе говоря, маржа безопасности подобна высоте полета авиалайнера: чем она меньше, тем меньше времени у пилота для того, чтобы выправить опасную траекторию при необычных ситуациях.

Для достижения безубыточной работы компания с малой долей фиксированных расходов должна произвести (реализовать) относительно меньше продукции, чем компания с более значительным их удельным весом. Соответственно, маржа безопасности у первой будет выше, чем у второй. Иными словами, первая компания может допустить большее сокращение производства, не рискуя оказаться в убытке. Общий вывод: финансовые результаты деятельности компаний с низким уровнем фиксированных затрат в себестоимости (низким уровнем контрибуции в выручке) в меньшей степени зависят от изменений в физических объемах производства. Компании с высоким уровнем постоянных расходов, определяя тактику поведения на рынке, опасаются сокращения объемов производства, но получают и больший выигрыш при увеличении объемов.

Как будет вести себя точка самоокупаемости или маржа безопасности компаний этих типов при росте (снижении) цены единицы товара? Фирмы с низким удельным весом фиксированных затрат более чувствительны к снижению цен, чем компании, доля постоянных расходов которых велика. Но, с другой стороны, рост цен приносит «низ-

ким» фирмам более ощутимые финансовые результаты, чем «высоким». Это необходимо учитывать предприятиям при определении тактики рыночного поведения, а равно и банкам, выступающим их деловыми партнерами и экономическими советниками.

КОНТРОЛЬ ПО ШПАРГАЛКЕ

На Западе охотно используют любую возможность улучшить организацию труда. Например, «Барклейз Бэнк» делает для своих служащих памятки-«шпаргалки», где собраны вопросы, без ответа на которые служащий банка не смог бы подготовить основу для решения о предоставлении кредита. Существует несколько разновидностей подобных «шпаргалок». В отличие от весьма обстоятельных и серьезных инструкций, памятки невелики по размерам, объему информации и иногда преподносятся в игривой форме. Например, аббревиатура ключевых слов «шпаргалки» выстраивается в CAMPARI — название широко известной в мире марки коньяка. Конечно, так служащему удобнее запомнить позиции опросника, да и психологический фон процедуры вопросов и ответов будет несколько иным.

Что же в первую очередь интересует банк? Создатели памяток рекомендуют обратить первоочередное внимание на следующие моменты.

РЕПУТАЦИЯ КЛИЕНТА (руководителя корпорации):
искренность и честность, личная стабильность, средства, обязательства, возраст и состояние здоровья, связи (а для корпорации — и рекомендации).

СПОСОБНОСТИ:
для руководства корпорации — способность к управлению, финансовая и деловая проницательность;

для частного лица — способность вести свои финансовые дела.

МАРЖА
процентная маржа, комиссия, другая плата, возможности развития деловых отношений (для корпоративного лица),

cross-selling (для частного лица).

ЦЕЛЬ:
зачем нужны средства, не противоречит ли цель политике банка или государства, соответствует ли цель действительным интересам клиента, для корпоративного клиента — выступает ли целью привлечения креди-

та финансирование торговых операций или оплата приобретения фиксированных активов (по-нашему, основных фондов).

СУММА:

заявка клиента, корректен ли расчет клиента (для корпоративного клиента — все ли сопряженные издержки учтены при расчете стоимости проекта), лимит кредитования («Барклейз Бэнк» устанавливает своим управляющим отдельный лимит кредитования одного заемщика в зависимости от объема операций отделения); для корпоративного клиента — вложил ли клиент средства в финансирование проекта до того, как банк предоставил ссуду (по мнению «Барклейз Бэнк», клиент должен давать деньги вперед)?

ВОЗВРАТ:

для корпоративного клиента — источник (продажа активов, поступления от дебиторов, прибыль), — реальность предложений (подвергнуть сомнению, критически проанализировать предложения); период; для частного лица — источник, отличный от заработка, доход клиента, расходы клиента, — способность клиента вернуть ссуду, соответствие суммы ссуды и сроков возврата требованиям банковских инструкций.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

необходим ли залог, является ли обеспечением ссуды полностью готовый продукт, для корпоративного клиента — удовлетворительно ли застраховано имущество, для частного лица — необходимо ли страхование здоровья и страхование от несчастных случаев?

* *


ROTARY
INTERNATIONAL

Ротарианские клубы, которые родились в один год с нашей февральской революцией, распространились по всему миру, оставаясь неизвестными, пожалуй, только для советских людей. Лед растопили в 1989 г. первые два Ротари-клуба, созданные в Москве и Иркутске. Состоялись учредительные собрания в Новосибирске, Магадане, Ленинграде, Киеве, Омске, Хабаровске.

Сегодня мы хотим познакомить читателей с этой международной организацией. Автор первой публикации — ротарианец Артур КАПРИОТТИ, посетив Новосибирск, многих покорил своим обаянием и энергией, заразил идеями Ротари. Он ушел из жизни, полный творческих замыслов, активно занимаясь распространением этих идей в нашей стране. Доброй памятью о нем будет первый Ротари-клуб в городе на Оби.

Во второй статье президент новосибирского клуба В. И. МАМОНОВ и вице-президент В. Г. ЖЕНОВ делятся своими представлениями о целях и возможностях отечественного ротарианского движения.

ЗНАКОМЬТЕСЬ: РОТАРИ ИНТЕРНЕШНЛ

Артур КАПРИОТТИ,

Ист Ротари клуб,
Реддинг, штат Калифорния, США

Что же такое Ротари Интернешнл? На этот вопрос можно услышать столько ответов, сколько найдется желающих отвечать. Попробую и я как ротарианец, твердо верящий в идеалы Ротарианского общества.

Ротари — это международная организация преуспевающих бизнесменов и специалистов, объединившихся не для того, чтобы приумножать свой капитал, а для общественно полезной работы, филантропической помощи, поддержки высоких этических стандартов и повышения профессионализма во всех видах деятельности, улучшения взаимопонимания между людьми разных стран, укрепления доброй воли и мира.

Хочу особо подчеркнуть, что Ротари не является деловой организацией. Согласно условиям членства в Ротари-клубе не должно быть много специалистов одного профиля, чтобы он не выродился в ассоциацию профессионалов, объединенных интересами общего бизнеса: это может затмить главные цели Ротари.

Правда, поскольку члены клуба становятся родственными по духу, сфера бизнеса каждого из них интересует и других. Ротарианцы склонны покровительствовать друг другу на деловой и профессиональной основе. Возможно, некоторые вступили в Ротари именно для того, чтобы воспользоваться этим покровительством и иметь возможность общения с преуспевающими бизнесменами. Однако маловероятно, что тот, кто не поддерживает идеалы Ротари, сможет долго оставаться членом общества. Ведь личные выгоды для него несущественны. «Общественность прежде личности» — его девиз.

Прежде чем ознакомить читателей с конкретными программами Ротари Интернешнл, обращусь к его истокам. Первый Ротари-клуб создал в 1905 г. в Чикаго американский адвокат Поль Харрис. Клуб был назван «ротари» потому, что его члены встречались поочередно на своих предприятиях. Второй клуб появился через три года в Сан-Франциско. В 1910 г., когда действовали уже 16 таких клубов, была организована их национальная ассоциация, через два года, с появлением аналогичных клубов в Канаде и Великобритании, переросшая в международную — Ротари Интернешнл. Поль Харрис был первым президентом той и другой ассоциации.

Ныне Ротарианское общество объединяет свыше 1 млн членов из более чем 25 тыс. клубов и 484 региональных центров в 172 странах. Весь мир поделен на 800 ротарианских округов. В Восточной Европе с 1925 по 1935 г. Ротари-клубы были созданы в Чехословакии, Венгрии, Румынии, Югославии, Эстонии, Польше, Латвии, Литве. Но во время второй мировой войны их расформировали. В 1989 г. они возрождены в Будапеште и Варшаве.

Высокие идеалы Ротарианского общества остались бы пустым звуком без людей, преданных им и готовых воплощать их в жизнь. Ассоциация постоянно занимается поиском таких людей. Этому способствуют разнообразные благотворительные программы.

Правление Ротарианского общества установило критерии для открытия Ротари-клубов. Для этого в стране должно быть достаточно людей, воодушевленных идеалами Ротарианского общества и готовых органично войти в это всемирное товарищество. Правление должно быть уверено, что создаваемый клуб будет иметь достаточно свободы, чтобы его члены могли встречаться и выбирать своих

членов согласно конституции Ротари без каких-либо ограничений со стороны; общаться с членами общества в других странах; выполнять международные финансовые обязательства общества и жертвовать средства в пользу Ротарианского фонда; участвовать его программах.

Ротарианский фонд — благотворительная корпорация, которую добровольно поддерживают Ротари-клубы и частные лица во всем мире. Учрежден в 1917 г. Фонд субсидирует филантропические и образовательные программы для улучшения международного взаимопонимания и мира. С 1947 г. субсидии и стипендии фонда превысили 208 млн дол.; только в 1988—1989 гг. на эти цели израсходовано свыше 56 млн дол.

Приведу примеры программ Ротарианского фонда.

*

В рамках программы «Форум мира» специалисты изучают, как конкретно и через поддержку каких независимых организаций Ротарианское общество может способствовать укреплению мира. Одна из возможностей — организация конференций доброй воли, где собираются ведущие ротарианцы, специалисты по международным отношениям, педагоги, журналисты, а также представители правительств стран, связи между которыми затруднены. Обсуждаются пути разрешения конфликтных ситуаций, предлагаются общественные программы, культурные обмены. В таких конференциях, проходящих с 1979 г., участвовали тысячи ротарианцев из более чем 50 стран. «Форум мира» имеет обширную библиотеку, издает информационный бюллетень.

*

Каждый ротарианец должен принять на себя обязательство сделать общество (город, село), в котором живет, лучшим местом для своих детей и будущих поколений. Любое общество деградирует, если не будет активно улучшать свое эстетическое, культурное и физическое состояние.

«Особые дотации» на международные филантропические и образовательные программы Ротарианский фонд выделяет в кооперации с отдельными Ротари-клубами и региональными центрами, которые примерно наполовину оплачивают проекты. Со времени учреждения программы в 1965 г. выделено 1300 дотаций на 7,8 млн дол. на раз-

личные программы, реализованные в 129 странах. В частности, Ротари-клубы из Кальвер Сити (штат Калифорния) построили солнечную электростанцию, поставляющую энергию для оросительных насосов, школу и поликлинику в Мексике. Ротари-клубы в Палембанге (Индонезия) и австралийские региональные центры субсидировали оборудование для центра здравоохранения в Южной Асуматре. Реализованы и такие разнонаправленные программы, как программа спецобразования для инвалидов в Кении и разведения скота на Филиппинах.

*

Пока ротарианцы сохраняют сильными и жизнеспособными общества, в которых живут, они могут протягивать руку помощи и тем людям во всем мире, которым повезло меньше. Каждый развитый Ротари-клуб берет на себя ответственность за оказание помощи любому человеку или организации, которые в ней нуждаются. А таких — огромное количество во всех странах. Оказывая им помощь, ротарианцы стремятся сделать их более независимыми и способными лучше заботиться о собственных нуждах, тем самым поддерживая их человеческое достоинство.

Эта гуманная деятельность не должна выливаться в попытку «богатых» помочь «бедным». Сам по себе такой подход унизителен. Кроме того, очень трудно, если вообще возможно, однозначно определить «богатых» и «бедных». Нации, не богатые материально, могут иметь великое культурное и духовное наследие, и им есть чем поделиться с остальным миром. Каждый должен принять в этом посильное участие. Кто знает, может быть, в этом — ключ к международной гармонии.

По данным Всемирной организации здравоохранения, в развивающихся странах 3,5 млн детей ежегодно умирают от полиомиелита, кори, дифтерии, коклюша, столбняка, туберкулеза, 3 млн остаются покалеченными. Один только полиомиелит поражает 220 тыс. детей в год. Ротарианское общество поставило перед собой цель полностью избавить детей от этой трагедии к 2000 г., учредив в 1985 г. программу ПолиоПлюс. В 1989 г. пожертвования только наличными превысили 200 млн дол.

Ротарианский фонд выделил более 90 млн дол. на иммунизацию 425 млн детей в 79 странах; до 2000 г. на эти цели будет направлено 226 млн дол. Около 100 млн детей

уже иммунизированы. В Перу, например, члены Ротарианского общества мобилизировали в этих целях 11 тыс. добровольцев и 1 тыс. транспортных средств, доставили всю необходимую вакцину.

Программа «Гуманность, здравоохранение и борьба с голодом» основана в 1979 г. для помощи развивающимся странам. 24 млн дол. вложено в реализацию 87 проектов в 44 странах. В том числе реализованы 35 крупных проектов, предусматривающих продовольственное снабжение в Бангладеш, Гватемале и Уганде; помощь голодающим Эфиопии; социальный прогресс в Индии, Мали, Мексике; развитие местных ресурсов в Индии, Ямайке и Шри Ланке; сельскохозяйственное обучение в Боливии и Гане; техническое и гуманитарное образование в Доминиканской Республике, Индии, Ямайке, Кении, Нигерии, Пакистане.

Приведу и такие частные, но довольно типичные примеры. Члены Ротарианского общества в Японии собрали деньги на строительство приюта для сирот в городе Коломбо (Шри Ланка). После землетрясения в Италии Ротари-клубы в Великобритании организовали доставку туда одеял, одежды и медикаментов. Не остались без помощи ротарианцев и пострадавшие от землетрясений в других странах, в том числе в СССР (в Армении). В 1985 г. учреждена специальная программа помощи пострадавшим от бедствий, в рамках которой уже выделено 420 тыс. дол. для 17 стран.

*

На беды обречено общество, игнорирующее интересы и запросы молодежи.

Программа стипендий Ротарианского фонда, основанная в 1947 г. на пожертвования в честь Поля Хэрриса, выросла в крупнейшую в мире частную программу международного обучения. За это время присуждено более 20 тыс. стипендий. К примеру, в 88/89 учебном году 1370 стипендиатов из 73 стран имели уникальную возможность учиться в престижных университетах. Зачастую такой год радикально влияет на судьбу стипендиатов. Каждый из них, расширяя свой кругозор и повышая уровень образования, одновременно становится «посланником доброй воли» и помогает фонду налаживать взаимопонимание между народами.

Во время пребывания стипендиата за границей члены местного Ротари-клуба стараются во всем помогать ему.

Стипендиатами Ротари могут стать студенты, аспиранты, педагоги, журналисты и другие специалисты в возрасте от 18 до 50 лет. Клубы и областные центры вправе выбрать нескольких кандидатов в каждой из этих категорий. Кандидаты обращаются в местный Ротари клуб. Затем их кандидатуры рассматривает областной комитет, который рекомендует их попечителям фонда, принимающим окончательное решение.

Помимо преуспевания в обучении будущий стипендиат должен быть всесторонне развитым, контактным, уметь ясно выражать свои мысли и быть способным понять и оценить культуру другой страны.

Ротарианский фонд присуждает и конкурсные стипендии: в защиту мира, по изучению Японии и для развития агрокультурного образования в развивающихся странах (ежегодно по 50 молодых агрономов из этих стран посылают учиться за границу). С 1985 г. фонд выделяет также по 10 стипендий педагогам вузов, которые не менее чем на полгода едут в развивающиеся страны преподавать и проводить исследования.

И еще одна крупная программа Ротарианского фонда, основанная в 1965 г.,— Групповой обмен. Группы формируются из 4—5 человек в возрасте от 25 до 35 лет, причем не из членов Ротарианского общества. Кандидатуры внимательно отбираются по личным, деловым и профессиональным качествам. Расходы на дорогу туда и обратно оплачивает Ротарианский фонд, а пребывание за границей — местные Ротари-клубы.

Со времени основания программы более 13 тыс. молодых людей получили эти «путевки дружбы». К примеру, в 1988—1989 гг. 360 групп (более 1600 человек) побывали таким образом в 50 странах, где в течение 4—6 недель знакомились с социально-экономическими и культурными условиями жизни. Живя в домах ротарианцев, они имели возможность общаться с ними в непринужденной обстановке, установить тесные личные контакты. А ведь это — одна из главных целей программы: способствовать взаимопониманию и терпимости, этим первым шагам на пути к доброй воле и миру.

Члены Ротарианского общества претворяют в жизнь слова Поля Харриса: «Дружба преодолевает национальные границы. Ротари не различает людей по их политиче-

ским или религиозным убеждениям: мусульмане, буддисты, христиане и евреи объединились в равноправное товарищество».

Присоединяйтесь к нам. Членство в Ротари-клубе может стать для вас приятным и полезным. Конечно, если вы искренне верите в идеалы Ротарианского общества и готовы взять на себя немалую ответственность и труд по их реализации.

РОСКОШЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

РОТАРИ-КЛУБ В НОВОСИБИРСКЕ.

Представляем собеседников:



Владимир Иванович МАМОНОВ, кандидат технических наук, заведующий кафедрой АСУ Новосибирского электротехнического института, директор-представитель региональной маркетинговой фирмы «Бизнес-контакт». Временный (до начала ротарианского года — 1 июля) президент новосибирского Ротари-клуба. Многие годы знаком с ротарианцами из Нюрнберга, неоднократно был гостем разных Ротари-клубов.



Владимир Гаврилович ЖЕНОВ, исполнительный директор Сибирского отделения Ассоциации руководителей предприятий СССР, кандидат экономических наук. Вице-президент новосибирского Ротари-клуба.

По приглашению этой ассоциации осенью 1990 г. Новосибирск посетила группа бизнесменов из Ротари-клубов американского города Реддинга, среди которых был издатель Артур Каприотти.

ЭКО: — О ротарианцах вы знаете не понаслышке. Хотелось бы, чтобы при ответе на вопрос — зачем вам Ротари-клуб — вы поделились личными впечатлениями об этих людях. Удалось ли вам увидеть конкретные проявления высоких идеалов Ротари?

В. Г. ЖЕНОВ: — Весь мир живет по клубному принципу. У нас же клубная деятельность упорно политически выхолащивалась. Сегодня появилась надежда на ее возрождение.

В. И. МАМОНОВ: — Люди стремятся в Ротари-клубы прежде всего затем, чтобы не замыкаться в своей профессии, через общение с интересными, творческими, деятельными друзьями духовно обогащаться, постоянно узнавать новое для себя в самых разных сферах — культуре, искусстве, науке, бизнесе.

Ротарианцы исходят из того, что через контакты от человека к человеку передается что-то — добрые отношения, знания, информация... Обратите внимание на эмблему Ротари Интернешнл. Это шестеренка. Шестерни, сцепляясь, приходят в движение. Установлению связей между ротарианцами всего мира уделяется огромное внимание. Где бы ни был ротарианец, он обязан посетить ближайшие Ротари-клубы, установить контакты.

Я не случайно сказал о друзьях. В Ротари Интернешнл принято официальное обращение — друг. Оно привычно звучит в разговорной речи, документах и протоколах. Ведь это всемирное братство людей, которые поставили цель через себя нести в общество высокие этические нормы.

В. Г. ЖЕНОВ: — Когда я наблюдал за общением ротарианцев из Реддинга с новосибирскими руководителями предприятий, меня поразило, что буквально каждый из этих деловых людей (по нашей просьбе к нам приехали только бизнесмены) сначала рассказывал о своей семье, доме, показывал их фотографии и лишь потом переходил к деловой беседе. Тем самым они естественно выражали свои чувства, для них семья и дом — это действительно главное. К сожалению, никто из нас не смог ответить тем же. По-моему, это было самое унизительное и страшное для нас. Американские бизнесмены интересовались, как мы живем, чем увлекаемся, как проводим свободное время, а не тем, как работаем...

Они внимательно наблюдали за нами во время деловых и неформальных встреч и именно через человеческие качества

распознавали будущих партнеров. Надо сказать, что американцы убедились в деловитости, надежности и работоспособности лишь немногих из тех, с кем познакомились в Новосибирске. Только с ними они высказали желание сотрудничать.

Мне показалось, что из общения с ротарианцами и наши деловые люди поняли простую истину: никогда не следует относиться к вашему потенциальному партнеру сугубо как к директору, администратору, фондодержателю, помня, что прежде всего он — человек. Уяснить это, по-моему, исключительно важно для тех, кто стремится понять, как строятся взаимоотношения в деловом мире.

«Советский» же подход американцев зачастую просто раздражал. Люди, от знакомства с которыми члены ассоциации не смогли уберечь ротарианцев, напирали на них с протоколами о намерениях, с многочисленными малообоснованными предложениями по созданию совместных производств и т. п.

ЭКО: — Вы удачно проиллюстрировали слова Артура Каприотти о том, что высокие идеалы Ротарианского общества останутся пустым звуком без достойных людей. Кого вы пригласили в свой клуб?

В. Г. ЖЕНОВ: — Создавая в Новосибирске Ротари-клуб, мы хотели привлечь внимание различных социальных сил к тому, что требуются мощные коллективные усилия для оказания конкретной помощи нуждающимся в ней. Протянуть руку другому — естественное движение души человека, о котором мы, к сожалению, мало вспоминаем.

Среди новосибирских ротарианцев — руководители предприятий, бизнесмены, директора театров, филармонии, картинной галереи, сибирского отделения издательства «Детская литература», редакторы газет, экономисты, ученые, врачи, режиссер, церковнослужитель, представители муниципальной власти.

В. И. МАМОНОВ: — Хотели бы мы видеть среди нас и мэра города. Мы приглашали людей, не только обладающих высоким профессионализмом, но и уже занимающихся общественно полезной деятельностью, выказывающих многогранные интересы. Надеемся, вместе нам удастся создать атмосферу дружеского общения в клубе.

ЭКО: — Каждый Ротари-клуб выбирает основные направления своей общественной и благотворительной деятельности. Вы уже определились?

В. И. МАМОНОВ: — В ближайшее время определимся. Мы хотим, чтобы милосердие и благотворительность вернулись в наш город, в нашу жизнь, стали одной из движущих сил духовного возрождения.

ЭКО: — Деятельность ротарианцев условно можно разделить на внутриклубную и внешнюю — в рамках различных филантропических программ. Расскажите об этой деятельности и о программах.

В. Г. ЖЕНОВ: — Для заседаний клуба мы выбрали четверг. Сначала проходит неофициальная часть — ужин в гостинице «Сибирь», затем официальная. В течение года каждый член клуба должен сделать хотя бы одно сообщение на близкую ему тему.

В. И. МАМОНОВ: — Прежде чем рассказать о программе благотворительной деятельности, хотел бы подчеркнуть, что каждый клуб в Ротари Интернешнл имеет партнеров, объединяющих усилия и средства для реализации тех или иных общих акций. Я обратился в клуб Нюрнберга, который имеет партнера в Париже, с просьбой стать нашим партнером.

ЭКО: — Получается, что в таком случае вы встраиваетесь в сцепку клубов и продолжает действовать принцип шестеренки?

В. И. МАМОНОВ: — Да. Правление ответило, что одному клубу быть нашим партнером трудно, а все пять Ротари-клубов округа Нюрнберга готовы на этот шаг. Они попросили представить программу совместной благотворительной деятельности.

В нее мы включили поставку лекарств, препаратов, оборудования, одноразовых шприцев, медицинских перчаток в детские и женские клиники Новосибирска. Многие из них в плачевном состоянии, но сразу все нам безусловно не потянуть. Для начала остановились на детском отделении областной больницы, где главным врачом работает член нашего клуба В. П. Пушкарев. Мы и наши партнеры уверены, что здесь филантропическая помощь дойдет именно до тех, кому она предназначена. Фирма «Бизнес-контакт» провела всю организационную работу, лекарства уже поступили в Шереметьево из Германии. В ближайшее время мы доставим их в больницу.

Ротарианцы согласились помогать и детским домам одеждой, книгами, игрушками. Пока мы выбрали детский дом, над которым уже шефствует театр оперетты. Дирек-

тор театра — член нашего клуба. Через нас ротарианцы из Нюрнберга готовы оказывать гуманитарную продовольственную помощь престарелым новосибирцам и инвалидам.

Хотели бы мы подключиться и к программе стипендий Ротарианского фонда, чтобы посылать наших юных талантливых скрипачей, математиков, химиков, информатиков обучаться за границу. Могли бы подготовить несколько преподавателей, которые поедут в Африку или Латинскую Америку в рамках программы помощи развивающимся странам. Готовы обмениваться группами менеджеров, молодых директоров, банкиров, причем на первых порах с нашей стороны это будут только ротарианцы. Договорились и об обмене на время каникул группами немецких, французских, американских и новосибирских школьников, которые будут жить в семьях.

ЭКО: — Программы интересные, масштабные. На них, как и на другую благотворительную деятельность, требуются значительные средства. Откуда они будут поступать?

В. И. МАМОНОВ: — Прежде всего это взносы ротарианцев. Есть правило, в соответствии с которым, чтобы стать действительным членом Ротари Интернешнл, нужен вступительный взнос в размере 200 долларов. Какое у нас положение с валютой — сами знаете.

ЭКО: — Президент московского Ротари-клуба В.Мозолин сообщил, что у них вступительный взнос каждого члена составил 15 долларов, а годовой — 29.

В. И. МАМОНОВ: — А нам, как и иркутянам, удалось договориться о невалютном вступительном взносе в 300 рублей. Всего у нас 40 членов, значит, только от этого имеем 12 тыс. руб. Конечно, деньги не такие уж большие. Намерены зарабатывать их, организуя благотворительные выставки, концерты. Такие концерты уже дает известный не только в нашей стране, но и в мире симфонический оркестр Арнольда Каца (члена нашего клуба).

Не отказываемся мы от взносов советских организаций, предприятий, кооперативов и зарубежной помощи. Члены нашего клуба прекрасно понимают: чтобы коллективы этих организаций и предприятий перечисляли средства на филантропические программы, мы должны зарекомендовать себя с лучшей стороны, чтобы нам доверяли.

ЭКО: — Видимо, станете привлекать средства и «своих» фирм и ассоциаций?

В. Г. ЖЕНОВ: — Конечно. О фирме «Бизнес-контакт» Владимир Иванович уже говорил. Сибирское отделение Ассоциации руководителей предприятий расходует деньги на развитие компьютерного творчества детей, экономического лицея, поддерживает и другие направления, способствующие экономическому прогрессу. Выскажу свою личную точку зрения. Баланс доходов ассоциации на конец хозяйственного года должен быть нулевым, ее задача — не зарабатывать прибыль, а «отдавать» деньги. Тем не менее к спонсорским вкладам ассоциация относится с большой осторожностью, категорически отказываясь вносить их, скажем, в эфемерный Детский фонд. Помощь должна быть конкретной и надежной, что и обеспечит Ротари-клуб. Об этом мы уже говорили.

ЭКО: — Ротарианцы готовы «безвозмездно» вкладывать свои средства в благотворительные акции?

В. И. МАМОНОВ: — Непривычно? Действительно, мы только-только начали мыслить в категориях прибыли, дохода (к примеру, я как заведующий кафедрой вуза вынужден крутиться в системе хоздоговоров), и уже нужно настраиваться на более высокий уровень — филантропическую деятельность, где нет места бизнесу.

ЭКО: — Часто приходится слышать, что богатым легко быть щедрым. А нам?..

В. Г. ЖЕНОВ: — Нашему исковерканному сознанию не просто уяснить: да, люди готовы отдавать оттого, что они богаты — и не столько материально, сколько духовно. Закон спонсорства — «Что отдал, то твое!» Бизнесмены-ротарианцы из Реддинга выказали готовность поддержать несколько наших благотворительных акций, естественно, не рассчитывая на прямую выгоду от этого. Хотя через дружеские отношения с хорошо известными людьми им и нам будет легче и надежнее решать профессиональные проблемы в своей стране и за рубежом.

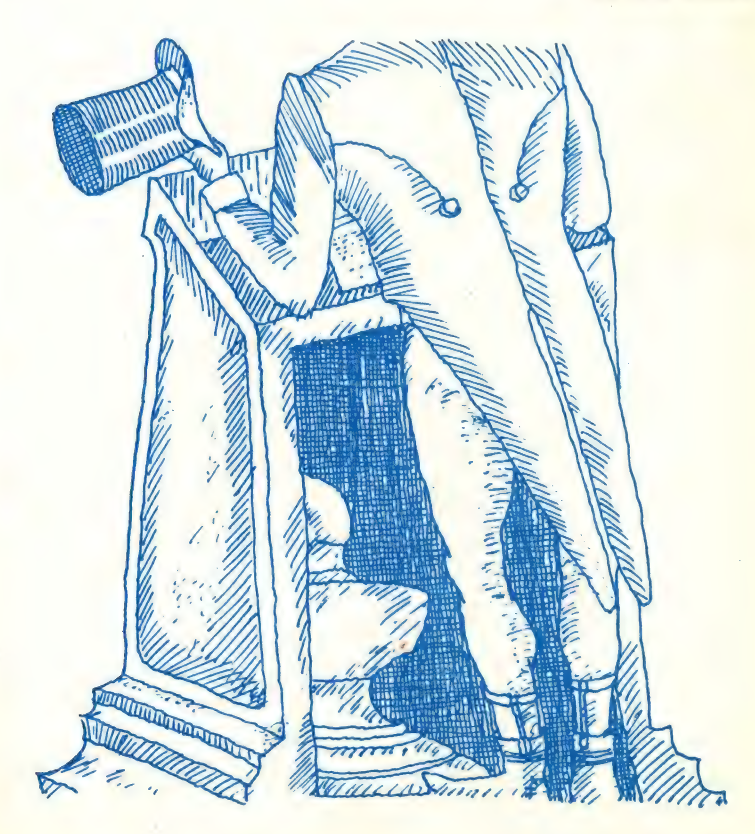
ЭКО: — Говорят, Ротари — это мужские клубы.

В. И. МАМОНОВ: — В Германии сугубо мужские, в США и Великобритании в них есть и женщины. Иркутяне последовали примеру англичан и американцев, а москвичи и мы — немцев. Но это не значит, что женщины и дети останутся вне клуба. Жены и другие члены семей ротарианцев участвуют во многих культурных и благотворительных делах, но не в заседаниях.

ЭКО: — Ротарианское движение уже распространяется по нашей стране. Ответственным за его развитие в СССР определен 142-й ротарианский округ, который находится на юге Финляндии. До того как будет вручена хартия, подтверждающая, что Ротари Инернешнл признает новорожденный клуб, требуется проделать большую организационную работу. Возможно, в этом будут полезны советы уже действующих клубов.

Сообщаем контактные телефоны Ротари-клубов: в Москве (8-095) 3349479, в Иркутске (8-395-2) 243378, в Новосибирске (8-383-2) 227300 и 222129, в Магадане (8-413-22) 24602.

Беседу записала кор. ЭКО
Татьяна БОЙКО




ЧТО ТАКОЕ
«РАЗЛОЖИТЬ
НА ПАЛЬЦАХ»
Ю. М. МЕШАНИН,
Новосибирск

В предыдущей нашей статье «Магия мыслей и слов» (ЭКО 10.89), посвященной нейролингвистическому программированию (НЛП), говорилось, что одни люди предпочитают обращать больше внимания на то, что они видят, другие — на то, что слышат, для третьих важнее всего их чувства. Слушая речь разных людей, мы можем понять, какую именно часть опыта они осознают, обращая внимание на то, какие именно глаголы, прилагательные и наречия они употребляют в своей речи. Те или иные слова выбираются неосознанно, поэтому мы сами не замечаем, на каком именно языке разговариваем: пользуемся ли мы словами, представляющими зрительные образы, звуки или чувства и ощущения. И очень часто мы и не подозреваем, что разговор идет на разных языках. В результате возникают недоразумения и недовольство друг другом. Между тем этого легко избежать, если обратить внимание на формальную основу речи других людей.

В данной статье мы продолжим начатый разговор о языке и предоставим вашему вниманию элементы языковой мета-модели, описанной Р. Бендлером и Дж. Гриндером в их первой совместной книге «Структура магии», т.1. Год выхода этой книги в свет можно считать годом официального возникновения нейролингвистического программирования.

Метафоричность — очень важное и интересное свойство человеческого ума. Стараясь понять что-нибудь, мы часто обращаемся к метафорам и сравнениям, особенно когда мы стремимся понять человека. С чем это связано?

Язык в такой же степени не способен отображать событие во всей его полноте, как карта — отобразить все особенности территории.

Предполагается, что с помощью языка мы можем передавать другим свой опыт. Но возьмем, к примеру, осенний лес. Увидим в этом разнообразии красок и форм отдельный лист с его резными краями, множеством причудливо переплетающихся прожилок, образующих тем не менее некую целостность, с различной фактурой верхней и нижней его поверхностей и т. д. И этот лист — всего лишь один из миллионов. И каждый неповторимо своеобразен. Способен ли язык передать такой опыт? Нет, не способен.

И в этом нет необходимости, как нет необходимости отображать на карте все подробности территории. Карта нужна для ориентации на местности, а не для буквального ее воспроизведения.

Что же в нейролингвистическом программировании является картой, а что территорией? В чем польза различения карты и территории для понимания человеческого поведения?

Мы принимаем решения о том, как вести себя в этом мире, руководствуясь собственной картой. Решение связано с выбором из нескольких альтернатив. Чем богаче подробностями наша карта, тем больше выборов мы на ней различаем. И наоборот.

Итак, одна из особенностей карты — ее несовпадение с территорией. Вторая важная особенность — у каждого из нас своя карта, отличная от всех других, которые когда-либо были, есть и будут. Каждый из нас располагает уникальной моделью мира.

ОПЫТ НЕСОВПАДЕНИЙ

Языковая мета-модель, описанная в «Структуре магии», прошла несколько превращений. Она становилась более компактной и удобной для практического использования. Самого впечатляющего результата в ужимании первоначального варианта достиг один из ее создателей Джон Гриндер. Он оставил от нее всего лишь пять вопросов. Эти вопросы он назвал указателями, потому что они помогают заметить в речи других людей пробелы в мышлении. Они помогают восстановить отсутствующую информацию и поставить под вопрос сомнительные утверждения, в которых сформулированы правила жизни и общения.

Вот первый вопрос-указатель по коммуникации.

Вам этого не понять!

Чего именно нам не понять?

Множество недоразумений во взаимоотношениях между людьми возникает из-за того, что они уверены, будто одни и те же слова означают для разных людей одно и то же. Нет ничего более далекого от истины.

Опыт каждого из нас уникален, а слова обозначают определенные части этого уникального опыта.

Часть опыта нами опускается, и мы вынуждены обходиться оставшейся частью, делая на основании ограни-

ченного материала важные обобщения, или генерализации, относящиеся к довольно широким областям человеческого опыта. Типа: *Никому нельзя доверять, Всегда следует уступать другим и т.п.*

Наконец, опыт так или иначе истолковывается, чтобы быть понятным, и в процессе толкования искажается. Все эти три процесса — опущение, генерализация и искажение — направлены на одно: сохранение уже имеющегося образа мира, устойчивой картины мира.

У каждого из нас слова вызывают разнообразные ассоциации: когда мы слышим какое-нибудь слово, на память приходят лица, голоса, чувства из прошлого, в котором прозвучало слово и оставило в памяти свой отпечаток. Одно переживание вызывает к жизни серию других, одно слово вытягивает за собой целую цепочку слов, связанных с серией переживаний. Сам язык становится переживанием. «Карта не территория, а имя вещи — не именованная вещь»,— утверждает Г. Бейтсон вслед за основателем общей семантики А. Кожибским. И дополняет сказанное: но это только для одной нашей части. Для другой же части имя и вещь неотличимы друг от друга. Поэтому слово приобретает над человеком такую магическую власть.

Переживание слов и переживание несловесных событий переплетаются между собой, образуя систему вынужденных смыслов, которая обладает удивительной устойчивостью и непроницаемостью для внешних воздействий. Любой сигнал снаружи, который мог бы нарушить внутренне согласованную картину мира, подвергается обработке с помощью процессов опущения, генерализации и искажения.

В этой замкнутой системе смысл слова определен смыслом других слов и других переживаний, и надеяться на то, что значения слов для каких-либо двух людей совпадут между собой, не приходится. Поэтому, услышав в речи другого слово, смысл которого вам не вполне ясен, вы вправе задуматься: а что именно в опыте говорящего соответствует этому слову? Ответ, полученный вами, также будет, разумеется, выражен словами, которые, может быть, потребуется дополнительно уточнить и т. д. Интуиция подскажет, на чем остановиться в этом, в принципе, бесконечном процессе выяснения смысла неконкретного слова.

УКАЗАТЕЛИ К ВЗАИМОПОНИМАНИЮ

Одному и тому же слову у разных людей соответствуют разные вещи. Чтобы коммуникация была успешной, ее участники должны уметь устанавливать, что именно в опыте другого человека соответствует тому или иному слову, а не приписывать ему то значение, которым он обладает в нашей карте мира.

Достижению этой цели и способствуют вопросы мета-модели, а в особенности пять вопросов-указателей, на которые Джон Гриндер обращает пристальное внимание.

Первый вопрос проясняет неконкретные имена. Услышав, например, в речи нашего собеседника имя *рынок*, мы не приписываем ему наше понимание этого слова, а задаем первый из пяти вопросов-указателей:

Какой именно рынок?

Услышав слово *производство*, мы уточняем:

Какое именно производство?

В ответ на не вполне ясное и понятное для нас слово *реформа* мы требуем конкретизации:

Какая именно реформа?

Итак, услышав в речи собеседника имена (слова, обозначающие какую-нибудь вещь, явление и т.п.), смысл которых для нас не очевиден, мы задаем ему вопрос по стандартной формуле: *Какой (какое, какая) именно..?*

Этот простой вопрос помогает нам понять, что именно имеет в виду наш собеседник, а не то, что имели бы в виду мы сами, употребляя в своей речи те же слова.

Вопросы мета-модели включаются в сознание слушателя формой явных высказываний говорящего. В случае с первым вопросом, имеющим отношение к именам, это, может быть, не так очевидно, как в случае с другими вопросами-указателями, тем не менее принцип мета-модели: обращать внимание на формулу.

Участвуя в разговорах, мы, как правило, настолько погружены в содержание обсуждаемого, что многие важные формальные особенности организации речи собеседника проходят мимо нашего внимания. Между тем, заметь мы их вовремя, это помогло бы нам эффективнее решить и наши содержательные проблемы. Есть ли выход из подобного затруднения? Да, есть.

Пусть сознание будет полностью занято содержательной стороной разговора, а бессознательная часть узнает нарушения формы и включает в сознании тот или иной

подходящий вопрос мета-модели. Это напоминает игру в теннис: натренированное тело само знает, как вести себя, когда противник отбил удар и мяч летит в нашу сторону, а сознание занято стратегическими решениями более высокого уровня.

Мы можем натренировать свои пальцы, чтобы они на бессознательном уровне помогали нам реагировать подходящими вопросами мета-модели. Пальцы левой руки помогут нам узнавать формальные признаки речи, требующие вмешательства, а пальцы правой руки научатся включать в нашем сознании подходящие вопросы.

ТРЕНИРУЕМ БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ

Начнем нашу работу с обучения указательных пальцев. Итак, левый указательный палец узнает недостаточно конкретное имя, а указательный палец правой руки выдает соответствующую реакцию: *Какой (какая, какое) именно..?*

Тренировку лучше проводить вдвоем. Один из вас называет отдельные слова, обозначающие как конкретные объекты (стол, стул, дом и т. д.), так и абстрактные понятия. Конкретные имена лучше называть во множественном числе (столы, стулья, дома...). Другой, в ответ на услышанное имя, слегка приподнимает указательный палец левой руки. Хорошо, если при этом он сможет увидеть на своем указательном пальце изображение произнесенного слова.

Потренировавшись таким образом в течение некоторого времени (обычно для этого достаточно нескольких минут, особенно если список имен подготовлен заранее), мы замечаем обычно, что в ответ на произнесенное слово указательный палец левой руки непроизвольно чуть-чуть вздрагивает. Это значит, что мы можем перейти к следующей стадии обучения.

Ваш партнер по тренировке продолжает читать свой список, а вы в дополнение к вздрагиванию пальца левой руки слегка приподнимаете указательный палец правой руки и произносите шепотом или мысленно вопрос:

Какой (какое, какая) именно..?

Тут тоже неплохо увидеть вопрос, отпечатанный на указательном пальце.

В этом упражнении вы использовали все три системы: визуальную, аудиальную и кинестетическую. И теперь события будут происходить в следующем порядке. В речи вашего собеседника мелькнуло имя, требующее конкретизации: нам надо узнать, какие именно представления связаны у нашего собеседника с этим именем. В ответ на это слово чуть-чуть вздрагивает указательный палец левой, затем правой руки и в сознании возникает вопрос:

Какой (какая, какое) именно..?

Мы стремимся к удовлетворению потребностей.

(Каких именно потребностей?)

Извините, пожалуйста, мне не совсем ясно, какие именно потребности вы имеете в виду.

И теперь ваш собеседник либо даст вам толковый конкретный ответ, либо обнаружится, что он с помощью слов пытается уйти от действительных проблем.

Проверив реакции указательных пальцев на неопределенные имена в речи наших собеседников, можно перейти к следующим вопросам мета-модели.

Второй вопрос включается неконкретными глаголами. Конкретность или неконкретность того или иного глагола по-разному ощущается разными людьми в одном и том же контексте. То, что вполне конкретно для меня здесь, сейчас, в другом месте и в другое время может оказаться недостаточно конкретным. Тем не менее, согласно общему правилу, слово тем конкретнее, чем больше признаков включено в определение того, что им обозначено. Возьмем, например, глагол *обидеть.*

Он меня обидел.

Глагол *обидеть* здесь очень неопределенный. Нам непонятно, что конкретно сделал обидчик.

Как именно он тебя обидел?

Прошел мимо, не обратив на меня внимания.

Толкнул меня.

Не поцеловал на прощание. И т. д. и т. п.

Уточнить смысл неконкретного глагола можно с помощью вопроса *Как именно..?*

Он помог мне.

Как именно он помог вам?

Он выиграл.

Как именно он выиграл? И т. д.

В статье прошлого года было сказано, что есть предикаты, относящиеся к внутренним процессам обработки ин-

формации, что не позволяет понять, в какой именно модальности (визуальной, аудиальной или кинестетической) происходит обработка. С помощью второго вопроса-указателя можно это выяснить.

Я понял.

Как именно вы поняли?

Мне все стало вдруг как-то ясно.

Я почувствовал какую-то легкость.

Я как бы услышал верный звук.

Знание того, как организованы внутренние процессы собеседника, позволит нам точнее представить себе, что именно может оказаться на его карте, и поможет достичь более глубокого взаимопонимания.

Мы можем продолжить наш процесс обучения пальцев узнаванию неопределенных глаголов и реагировать на них (включением в сознании соответствующих вопросов). Узнавать глаголы будет средний палец левой руки, а подсказывать вопрос сознанию — правой руки. Работаем парами. Один зачитывает глаголы (лучше в прошедшем времени), другой приподнимает средний палец левой руки. Когда этот палец начнет чуть-чуть вздрагивать сам собой, переходим к обучению среднего пальца правой руки. Услышав неопределенный глагол и ощутив движения в пальце левой руки, мы слегка приподнимаем средний палец правой руки, одновременно проговаривая про себя: *Как именно..?*

Сделал.

Как именно сделал?

Если движение пальца и проговаривание вопроса дополнить зрительным представлением (увидев сначала глагол, а затем вопрос отпечатанными на средних пальцах левой и правой рук), эффективность обучения значительно возрастет.

ИЗМЕНИВШИЕСЯ ПРАВИЛА ЖИТЕЙСКОЙ МУДРОСТИ

Два первых вопроса мета-модели позволяют обнаруживать недостаток информации и помогают получить недостающую информацию. С помощью этих вопросов мы сможем конкретизировать свое представление о модели мира нашего собеседника. Это позволит улучшить процесс коммуникации между нами.

Два следующих вопроса имеют отношение к мыслительным навыкам нашего собеседника. Первый касается правил, ограничивающих свои возможности выбора, второй относится к обобщениям (генерализациям), которые также налагают определенные ограничения.

Жизненные правила (правила поведения, мышления и т. п.) могут формироваться разными способами. Один из самых распространенных формальных признаков выражения правила — присутствие в языковом высказывании модельных операторов — слов, указывающих на возможность и необходимость. Это такие слова, как *надо, нельзя, должен, могу, обязан, следует, необходимо* и т. д.

Мне надо постараться.

Мне нельзя этого делать.

Я должен встретить его.

Я могу (не смогу) успеть.

Я обязан подчиниться.

Мне следует слушаться других.

Правила организуют наше поведение. Стоит нам, оказавшись в какой-либо ситуации, отнести ее к той или иной категории, как мы получаем ориентиры в виде правил поведения в ситуациях различных категорий. То, что можно с близким человеком, недопустимо с едва знакомыми людьми. То, что эффективно на службе, не работает в семейной жизни и т. д.

Но жизнь идет, меняется, и вместе с ней меняется наше положение. И старые правила перестают нам помогать. Они налагают на нас ограничения, оправданные и уместные в прошлом, но слишком сильно и неоправданно ограничивают нас сейчас, когда обстоятельства изменились. Нам тесно в рамках этих правил.

Третий вопрос мета-модели как раз и помогает нам заметить эти правила и усомниться в их целесообразности.

Я должен уметь все делать сам!

А что случится, если вы не будете уметь что-нибудь делать?

Я должна нравиться всем мужчинам.

А что случится, если вы не понравитесь какому-нибудь мужчине?

Какому именно мужчине?

Ну, например, водителю автобуса, или дворнику, или случайному прохожему.

Часть правил с успехом выдержит это испытание, другая обнаружит свою несостоятельность. В свое время это правило было оправданно, но обстоятельства изменились, и оно теперь выполняется автоматически. В этом и состоит одно из достоинств правил — мы действуем автоматически, сохраняя энергию и время на обдумывание того, что действительно требует мыслительных усилий. Примеров следования устаревшим правилам — великое множество.

Следующий вопрос мета-модели относится к генерализациям. Узнавать генерализации нам помогают кванторы общности — слова *все, любой, каждый* и другие, в которых три названных слова присутствуют неявно: *никто, никогда, нигде* и т. д.

Генерализации позволяют нам ориентироваться в ситуации, пользуясь прошлым частичным опытом. Научившись открывать несколько дверей, мы применяем это умение ко всем остальным дверям. Нам не приходится задумываться, стоя у каждой двери, что с ней делать. Это позволяет больше внимания уделять другим, более сложным вещам. Таким образом, генерализация — очень важная и полезная вещь. Генерализации конструируются на основании обнаруживаемого нами сходства между различными вещами.

Но у генерализации есть и свои опасности. Иногда мы применяем слишком сильные генерализации. В «Структуре магии» рассматривается пример с ребенком, упавшим с кресла-качалки. Как он будет вести себя в будущем, зависит от того, какую генерализацию он сконструировал на основе своего болезненного опыта. Он может построить генерализацию, по которой кресла-качалки могут опрокидываться при сильном раскачивании. Это реалистический вывод, который ограничивает его поведение в разумных пределах. С другой стороны, он может прийти к выводу о том, что кресло-качалка вообще опасная и непонятная штука. Свобода выбора здесь ограничена значительно больше, причем в круг запрещенных выборов попадают и такие, которые никак не угрожают ребенку. Еще хуже, если в число опасных попадут все предметы, чем-то похожие на кресло-качалку.

Этот упрощенный пример позволяет представить механизм генерализации. Чтобы отличить полезные генерализации, помогающие успешно ориентироваться в мире, от неоправданно ограничивающих наше поведение в этом мире, следует применять четвертый вопрос мета-модели.

Услышав, например, утверждение *Всем женщинам нравится этот стиль*, мы можем выразить сомнение, произнеся с вопросительной интонацией: *Всем?* Или: *Никто этого не знает.— Никто?* И т. д. Мы не спорим, мы не возражаем. Мы лишь обращаем внимание нашего собеседника на обобщение, предлагая ему задуматься, действительно ли все так просто и однозначно.

Итак, правила, выраженные с помощью модальных операторов, и генерализации, выраженные с помощью кванторов общности, могут налагать на нас ограничения, уменьшая число возможных выборов.

Механизм ограничения в обоих случаях различается только по форме проявления. И в том и другом случае речь идет о границах. В случае правил мы проводим дополнительные границы. Или, может быть, точнее сказать, что мы обращаем на границы большое внимание.

Правило определяет, ограничивает область возможностей, в рамках которых нам дозволено свободно перемещаться, либо задавая сами эти области *(Я должен...)*, оставляя запретные или недоступные области *(Я не могу...)*. В любом случае возможность выбора у нас ограничена.

Границы — важные понятия в описании и понимании человеческого поведения. Сами они часто являются результатами человеческого выбора. Так, например, правила морали — бесспорно, пример ограничительных правил — обеспечивают поведение членов социальной группы, целесообразное с точки зрения ее выживания и успешного развития. И с этой точки зрения некоторые правила, выработанные человечеством еще много веков назад, оправданны и должны быть сохранены. Их разрушение означало бы разрушение самого общества.

Но многие правила, целесообразные и в свое время рациональные, в связи с изменениями в жизни людей утратили свою функциональность. Люди между тем продолжают следовать им по привычке. Их стоит поставить под вопрос.

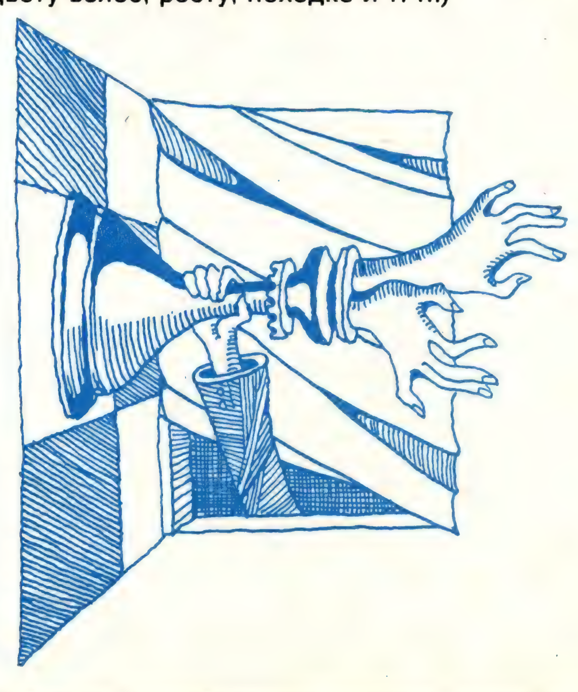
Для нас важно понять, как значимость границы актуализируется в случае правил и генерализаций. В первом случае акцент на наличии границы, которая охватывает либо область возможного, либо область невозможного. *Я должен...* — очерчивает область, внутри которой мне не только разрешено, но и предписывается двигаться. Вся остальная область возможного человеческого поведения в

область возможного не входит. *Я не могу...* — очерчивает область, в которой действие для меня невозможно. Это область, недоступная моему воздействию, некое белое пятно, которое и не возьмусь исследовать.

Во втором случае некоторые границы (т. е. различения) как бы размываются. Но это не создает свободы действия, так как, не различая некоторых нюансов ситуации, мы не способны также и различить возможности некоторых альтернативных способов поведения, которые возможны были бы именно благодаря этим тонким различиям.

Крайний случай генерализации — фобии. Испугавшись однажды какой-нибудь собаки, страдающий фобией начинает бояться всех собак: и тех, кто действительно угрожает ему, и совершенно безопасных. Для него все собаки одинаковы.

В менее острой форме, но так же сильно ограничивают гибкость нашего поведения генерализации, относящиеся к этническим, социальным, половозрастным и другим группам, выделенным по любому произвольному признаку (по цвету волос, росту, походке и т. п.)




КОГДА КОЛЛЕГА
СТАНОВИТСЯ
ШЕФОМ...
А. Е. ДРУЖИНИН,
Ленинград

У него появляется много трудностей, а в коллективе наступает заметное оживление. Это связано с новизной отношений при переходе от одних ролей к другим. Психологически этот случай, наверное, сложнее, чем приход «варяга», и уж, конечно, имеет свои особенности. Но главное, шеф не должен забывать, что управлять — значит давать ездить другим.

Изменение условий взаимодействия при переходе от горизонтальных связей к вертикальным — проблема давняя и классиками не обойденная. «Я больше не желаю знать тебя, старина», — говорит ставший королем Генрих верному приятелю юности. Или у С. Михалкова: «Он ходит на приемы и там коктейли пьет. Знакомых собачонок уже не узнает!» Это, безусловно, крайняя форма самоутверждения шефа в новом качестве, но статус обязывает, и свежеиспеченный начальник, начав с приобретения галстука и перестановки мебели, подчас меняет и сотрудников, чтобы создать удобную для себя обстановку.

Преимущество его нового положения — в хорошем знании сослуживцев, а недостаток в том, что и подчиненные тоже хорошо знают слабые стороны шефа. Ломка устоявшихся отношений неизбежна. Обе стороны чувствуют себя некомфортно в новых ролях и не знают, чего можно ожидать друг от друга. Естественно, что непосредственности в общении будет меньше, но если панибратство недопустимо, то стоит ли расставаться с дружелюбием и теплотой? «Когда между друзьями изгородь, то и дружба дольше», — говорят англичане, но в жизни непросто найти оптимальную дистанцию в общении, тем более с начальником «из своих». Такой шеф подобен человеку, получившему кредит: он должен его отработать.

Безусловно, существуют специальные приемы, которые могут помочь делу, есть и специфические методы управления, но прежде всего мы рассмотрим варианты ситуаций, в которых может оказаться начинающий руководитель*.

Исходное здесь — две теории Макгрегора, одна из которых рассматривает людей как пассивных и избегающих ответственности: человек от природы ленив, ему недостает честолюбия, он безразличен к проблемам организации, противится переменам и не слишком сообразителен. Другая предполагает в людях творческое начало, чувство ответственности, самоконтроль и стремление к достижению целей. Если же они пассивны, то это вина организации, и цель управления — создать условия, в которых смогут проявиться все творческие качества ради достижения целей организации. Последняя может давать многое для развития сотрудничества с подчиненными, на чем и строится современный менеджмент, но вовсе не обязательно, что руководитель, декларирующий первую теорию, придерживается

* См. например: Смирнов М.В. Игры для начинающих. ЭКО 5. 89.

ее положений. Однозначного соответствия между поведением людей и их взглядами нет.

Более удобен подход, рассматривающий различные стили руководства и условия, в которых определенный стиль является предпочтительным.

ОТ СТИЛЯ ЛИДЕРСТВА — К ЛИДЕРСТВУ СТИЛЯ!

Стиль руководства — это способ принятия решения и передачи заданий сотрудникам. Лучший стиль тот, который обеспечивает хорошие результаты. Из всех возможных на первый план выходят авторитарный и демократический (кооперативный) стили руководства.

При авторитарном стиле (на Западе он считается неэффективным и едва ли уже встречается) решения принимаются одним лицом, а распоряжения поступают в виде приказов («делай, как я сказал»). Приказы не обсуждаются и сомнениям не подвергаются. Авторитарный стиль имеет разные формы:

* патриархальный: все «члены семьи» обязаны повиноваться руководителю, а он считает подчиненных «недоросшими» до принятия решений. Это его «дети», о которых он, однако, должен заботиться;

* харизматический (харизм — милость Бога): за лидером признаются выдающиеся, единственные в своем роде качества, а посему он может пожелать любой жертвы от подчиненных и не обязан о них заботиться;

* автократический: больше присущ институтам (государство, предприятие), чем отдельным лицам. Руководство осуществляется аппаратом через подчиненные инстанции, которые косвенно проводят решения автократа (самодержца), но остаются подчиненными ему;

* бюрократический: произвол высшей силы исключается, доминирует деперсонификация. Руководители всех уровней занимают свое место в структуре инстанций и имеют право на соблюдение данных им полномочий. Системе регулирования подчиняются и руководство, и подчиненные (предметная компетентность).

Переходя к другим стилям руководства, трудно удержаться от соблазна выделить еще одну форму, вбирающую в себя все «прелести» перечисленных, а именно шаблонно-номенклатурную (назовем ее условно так... Должно же быть в отечестве что-то оригинальное!). В соответствии с этим стилем «правильные» товарищи получают привилегии и полномочия, а организация и управление — шаблоны. При этом «возмущающие» воздействия исключаются, и гибкость управления заменяется угодливостью.

При кооперативном стиле руководства в решении проблем принимают участие все члены организации. Разделение на вышестоящих и остальных сотрудников менее строгое, руководство осуществляется в сотрудничестве, а работники получают полномочия для

принятия решений. При этом они рады использовать свои знания и умения, их добросовестность признается, они не являются «придатками исполнительного органа». Такой стиль повышает мотивацию персонала. Сейчас в практике менеджмента практикуется комбинация авторитарного и кооперативного стилей руководства, причем последний преобладает.

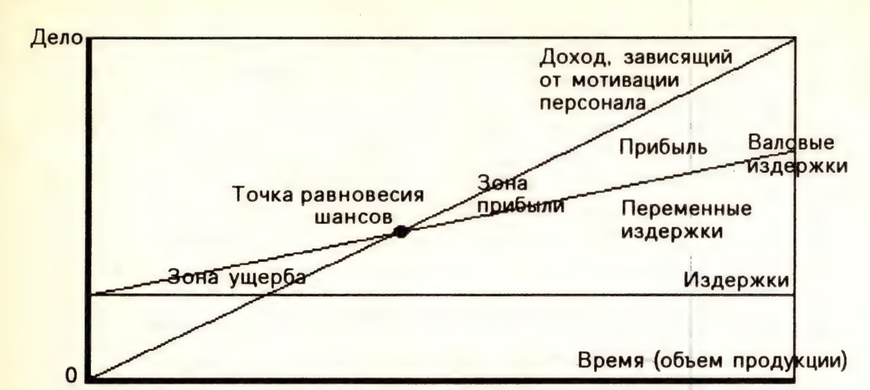
Противоположность авторитарности — анархичность, но еще дальше в «развинчивании гаек» идет стиль невмешательства или попустительства («делай, как считаешь нужным»). Здесь важно то, что ответственность за результат в любом случае ложится на руководителя, и при нормальной деятельности организации спихнуть ее с себя невозможно.

Итак, нет плохих стилей — суть в соотношении того, что руководитель берет на себя и в какой степени сотрудники могут влиять на его решения. Во всяком случае, подчиненные имеют право знать, что и зачем они делают. Шеф никогда не должен лукавить: совсем не обязательно говорить все, что он думает, но если уж говорить, то лучше то, что действительно думаешь. К «скверному стилю» следует отнести манипулирование сотрудниками на основании существовавших «до того» отношений: «Дружище, ну ты ж меня знаешь, придумай что-нибудь сам. Ну и что, что не положено... Я, что ли, буду это делать?!»

Стиль деятельности связан с самобытностью и целостностью личности руководителя, поэтому подлинный стиль укрепляет авторитет, а псевдостиль, основанный на манипуляциях, приводит к тому, что усилия тратятся в основном на борьбу с угрозой авторитету.

На практике большое значение приобретает умение гибко маневрировать между Сциллой и Харибдой крайних стилей — авторитарностью и попустительством. В одних случаях необходимо решать самому, но учитывать при этом мнения сотрудников, консультироваться с ними, не притворяясь, однако, что окончательное решение — за ними. В других — участвовать в принятии решения на равных правах, даже если общее решение расходится с мнением руководителя, т. е. достигать консенсуса. Главное — «не путать стили», избегать разных в одном эпизоде. Иначе это можно расценить как манипуляцию, «игру в демократию», что подрывает доверие, и ведет к одиночеству деспота.

Правильно построенные отношения предупреждают не только психологические, но и организационные конфликты. Последние возникают при недостаточном учете реальности, плохом согласовании или неготовности к сотрудничеству, при отклонениях от решений, требующих серьезных структурных изменений и т. д. Чтобы было легче разобраться во всем этом, проиллюстрируем развитие конфликтов и их последствия для организации в системе координат. Основываться будем на аналогии с широко известными в бизнесе экономическими зависимостями.



На оси абсцисс расположено Время, ординат — некое Дело, выгодное организации. Исходить будем из того, что конфликт между шефом и сотрудниками потенциально всегда возможен, изначально задан различиями статусов, уровней ответственности, отношением к целям организации. Исходную разницу в формальной дистанции взаимодействия отметим на оси Дело, и тогда вполне допустимо обозначить ее как Постоянные издержки, которые можно сокращать, но нельзя полностью исключить. Поскольку процесс производства и управления, в том числе и конфликтная ситуация, всегда связаны с затратами, выражающимися в стоимости для Дела, назовем их Переменными издержками.

Далее, раз продукцию производят работники и тем самым создают Дело, а начальство все-таки живет за их счет, обозначим мотивацию сотрудников, их ориентацию на Дело как Доход. Ясно, что чем его больше, тем лучше для организации. Руководитель должен уметь и Дело делать, и о сотрудниках думать. Если он достаточно заботится о людях, а они выкладываются на Дело, то зона прибыли больше, а ущерба (убытков, потерь) меньше.

Самое интересное здесь — точка пересечения Дохода и Валовых издержек, представляющих собой сумму постоянных и переменных. Во всем мире ее принято называть break-even point, что можно перевести как «точка равновесия шансов, точка без убыточности», то есть точка, где еще есть благоприятная возможность (что ближе к оригинальному значению понятия, чем безубыточность, о которой принято говорить у нас). Эта точка — кризисная. У китайцев есть своеобразное выражение идеи кризиса, обозначаемое двумя иероглифами: верхний означает опасность, нижний символизирует скрытую возможность. С этой же альтернативой сталкивается руководитель: либо отрицательные неблагоприятные результаты, либо новые положительные возможности. Долго на этой точке продержаться сложно.

КАК УПРАВЛЯТЬ ПОДЧИНЕННЫМИ (НЕСКОЛЬКО ТЕХНИЧЕСКИХ СОВЕТОВ)

Только через сотрудничество с ними вы сможете эффективно управлять. Для этого разработаны средства, которые хотя и не решают проблем полностью, могут все же существенно помочь. Здесь мы рассмотрим некоторую технику практической организационной работы. Диалог и доверительная атмосфера между спрашивающим и отвечающим дают возможность получить обширную информацию. Но кроме необходимых человеческих качеств и умения создать атмосферу доверительности, интервьюер должен обладать специальными знаниями. Вы поймете, о чем идет речь, познакомившись с элементом тренинга.

Какой будет ваша реакция, если подчиненный заявляет: «Я не смог выполнить задание в срок, шеф. Извините»? Чаще всего руководители задают вопросы типа «Что вам помешало это сделать?» и «Почему? (обьясните причины)». В каком направлении пойдет диалог дальше? Чего можно ожидать после вопросов: «Что вы думаете по поводу своей работы?», «Как вы это допустили?», «Могли бы вы объяснить мне ситуацию в деталях?», «Неужели задание было таким сложным?», «Какая помощь необходима с моей стороны для выполнения задания?»

В среднем каждый четвертый руководитель выбирал вопрос «Почему?..» или «Что?..». Это тупиковые вопросы, так как они больше относятся к оценке личности подчиненного, чем способствуют выходу из ситуации. Старайтесь контролировать и отслеживать свои вопросы, чтобы не упустить преимущества в диалоге.

Важно учитывать и индивидуальные особенности сотрудника. Очень условно можно выделить следующие две пары противоположных типов:

* «движитель», интересующийся только делом, результатом, и «душка», ориентированный прежде всего на сохранение дружественных отношений;

* «аналитик», для которого главное — процесс мышления, а ведущая потребность — не ошибиться, всегда быть правым, и «экспрессор», натуре которого свойственны спонтанность и потребность в личностном одобрении.

Лидеры и проталкиватели идей вербуются в основном из числа «движителей», но им не хватает умения ладить с людьми, слушать другого. «Душка» лишен напористости, склонен к уступчивости, соглашательству. «Аналитик» нуждается в дополнительных данных, может уходить от решений, а «экспрессору» трудно отстаивать свое мнение, он легко набрасывается на других, если не чувствует одобрения. Ясно, что каждый тип требует своего подхода.

В конфликтных ситуациях эффективны техники самомедиаторства (самопосредничества), получившие широкое распространение. Одна из программ, применяемых на психологических тренингах для

руководителей, основана на работах американского специалиста Д. Дана. Он предлагает четырехшаговую модель управления гуманитарными проблемами в организации и улучшении отношений. Первое, что отмечает Д. Дан, — три специфические иллюзии:

* «если одна сторона выигрывает, то другая неизбежно должна проиграть»;

* «все из-за людей, поведение которых настолько плохо (т.е. меня не устраивает), что ничего нельзя поделать»;

* «ощущение камня на дороге — препятствие, которое делает любые шаги бессмысленными, а ситуацию неразрешимой». Не исключено, что первая иллюзия — следствие недостаточно развитых кооперативных тенденций. Вторая помогает оправдать собственную пассивность. Что же касается третьей, то препятствие можно преодолеть или обойти.

Первое, что надо сделать, — это найти и определить время разговора, физические условия (где, при каких обстоятельствах) и сформулировать контекст. Важно не уходить от разговора самому и не давать сделать это собеседнику, а также не впасть в соблазн силовой игры «кто кого». Сам разговор должен проходить по алгоритму:

* раскрытие — признательность за участие в разговоре;

* выражение оптимизма и уверенности в успехе, особенно когда противоположная сторона настроена пессимистично; напоминание об условиях и правилах, принятых ранее; утверждение вопроса, который будет обсуждаться;

* приглашение — предложение партнеру изложить позицию, объяснить ее;

Третий шаг — собственно диалог, включающий не просто аргументацию, но и контроль правил, защиту контекста.

Задача самомедиатора — управлять разговором, акцентируя внимание собеседника на своих примирящих жестах и высказываниях. Иногда это извинение, уступка, но последнее рискованно, поскольку может нарушить баланс сил в диалоге. Если разговор продвигается успешно, то в разговоре наступает прорыв — взаимный сдвиг отношений, ожиданий от «я против тебя» к «мы против проблемы». И если до прорыва конфликт идет в гору, то после разговор идет к примирению, соглашению. Действительно, преодолев эту критическую точку, мы быстрее идем к заключению договора.

Работа в тренинговых группах показывает, что тщательностью проработки маршрута, системой страховок и еще одним общим законом — всегда оставлять для себя возможность вернуться на шаг назад — этот процесс очень напоминает скалолазание. Если ситуация пущена на самотек, то усталость, желание побыстрей с ней покончить сами по себе способны погасить конфликт. Но лучше все-таки настаивать на своих правах, без ущемления прав другого; применять технику активного слуша-

ния, и главное — придерживаться принципиальной стратегии ведения переговоров. Последняя включает в себя:

* фокусирование на проблеме, а не на человеке, недопустимость его критики («иллюзия плохого человека»);

* ориентацию на интересы и выгоды, а не позиции (выяснение, кто кого сильней);

* взаимный путь к решениям, перебор многих вариантов;

* опору на объективные критерии.

Если вы добились полного согласия и перешли к последнему четвертому шагу, то ваш результат можно оценить по следующим признакам:

* сбалансированность — у каждого свой выигрыш;

* преобладание содержания, а не чувств;

* результат может быть зафиксирован, и обе стороны принимают достигнутое соглашение однозначно хорошо.

Самопосредничество применимо и в быту, и на службе. Оно полезно всем, кто работает с людьми, — бизнесменам и менеджерам, юристам и медикам, преподавателям и работникам редакции.

Но вернемся к нашему основному герою — коллеге, ставшему шефом, и приведем ему в заключение советы западногерманских специалистов.

1. Прогнозируй и предупреждай возможный конфликт, вместо того чтобы закрывать на него глаза.

2. Имей в виду, что старая групповая структура достаточно подвижна и возможен иной, новый порядок.

3. Спроси себя честно: не имел ли коллега надежд на твой пост.

4. Открыто обговаривай конфликт, спрашивая каждого сотрудника о его желаниях, представлениях, целях.

5. Определи свои цели и возможности, уясни, что конфликт может стать ступенькой к дальнейшему развитию.

6. Поощряй и при необходимости добивайся поддержки у опытных членов коллектива, направляй персонал на цели организации и посредничай при этом.

7. Постарайся подготовить себя к новой роли, участвуя в тренинговых группах и посещая семинары руководящих работников. А совместные занятия с будущими подчиненными (управленческим консультированием или тренингом по созданию «команды») помогут подготовиться к новым ролям.

8. В случае отдачи повторяй подобные встречи, так как вновь приобретенная роль не статический акт, а динамически развивающийся процесс.

9. Направляй коллег за советом к консультантам, опыту которых ты доверяешь.

* * *

В заключение напомним то, о чем нередко забывают шефы: если скверные условия труда вызывают чувство дискомфорта, то плохие отношения на работе — депрессию. Что же касается вашего нового статуса, то англичане говорят, что чем выше взбирается обезьяна, тем виднее ее хвост.



НЕ ТАК СТРАШЕН ЧЕРТ

Валерий КАЗАКОВ,
Туймазы

Сверху (откуда, точно неизвестно) начальнику цеха Петькину спустили разнарядку: срочно к концу месяца одного человека из цеха перестроить, представить дирекции список этого человека, поскольку в квартальном отчете необходимо указать количество перестроенных работников завода. На завод, как слышал Петькин, сверху (откуда, точно неизвестно) указано — перестроить десять человек, вот и «выпал» на его цех один из десяти.

«Что же делать? В цехе и без того рабочих не хватает, а тут — выделить одного... Для чего? Для какой-то перестройки. А что это такое — непонятно! Ни инструкций, ни конкретных указаний. Как перестраиваться?! — думал Петькин, обхватив голову руками. — Хоть самому перестроиться... Нет, нельзя. Сверху строго предупредили, чтоб никаких замен, только рабочего им надо. Да и нельзя самому. Цех не может работать без начальника...»

Долго сидел Петькин с такими мыслями в своем кабинете, до самого конца рабочего дня. В конце концов решил подождать. «Может, забудут? Раньше тоже присылали разнарядки всякие, а потом забывали. Авось пронесет и на этот раз!»

Но на следующее утро сверху на Петькина сразу же стали давить, потребовав безусловного выполнения указания. «Да... — сообразил Петькин. — Видно, дело серьезное, придется кого-то от работы отрывать. Возьму-ка я Сидоркина. Он и так бездельник, пусть перестраивается!»

Вызвав парторга и предцехкома, Петькин ввел их в курс дела. О перестройке они еще ничего не слышали и потому очень удивились, но с кандидатурой Сидоркина сразу же согласились, поскольку партийная и профсоюзная организации цеха давно наметили его на перевоспитание за нарушения трудового распорядка. Раз подвернулась эта перестройка, решили они, значит, можно убить двух зайцев, отчитаться по двум графам сразу...

Вызвали Сидоркина, объяснили популярно, что от него требуется. Сидоркин наотрез отказался перестраиваться. На перевоспитание он был согласен, а вот перестраиваться — нет, говорит, увольте!

Долго уговаривали Сидоркина. И только когда ему пообещали, что заплатят в этом месяце как за выполнение особо важного задания и предоставят бесплатную путевку в санаторий-профилакторий, он согласился. Правда, потребовал, чтобы за все дни перестройки ему дополнительно давали молоко. За вредность. «Не знаю, — говорит, — как отразится эта ваша перестройка на здоровье. А береженого Бог бережет». На том и порешили.

В этот день Сидоркина отпустили домой пораньше, чтоб подготовил на всякий случай семью. А Петькин с предцехкома и парторгом, поскольку до конца месяца оставалось всего ничего, составили план мероприятий, в котором детально, по дням расписали график перестройки рабочего. Составили и тут же единогласно утвердили.

На следующий день Сидоркин пришел на работу нарядный и веселый. До рабочего места его провожала толпа друзей — всем было интересно, как он будет перестраиваться. Над своим верстаком Сидоркин увидел кумач транспаранта — «Каждой бригаде — одного перестройщика!» Под ним висел график, по которому он должен был теперь работать.

Первый день, согласно графику, ушел на уборку рабочего места. Перекуров было запланировано четыре. На второй день Сидоркин произвел чистку оборудования — перекуров было уже три. Третий день ушел на чистку инструмента — перекуров было уже два. На четвертый день Сидоркину стало невмоготу, страшно хотелось перекурить, полежать, но на это в графике времени не предусматривалось: нужно было менять старый инструмент на новый. Чтобы график неукоснительно выполнялся, Сидоркину удалось за день десять раз заменить инструмент. Все эти дни парторг и предцехкома находились рядом, оказывая ему товарищескую поддержку и поочередно ставя галочки напротив выполненных пунктов. Начальник цеха Петькин с удовольствием наблюдал за происходящим из окна кабинета. Рабочие, с утра окружив верстак Сидоркина, дружно болели за товарища, некоторые заключали пари — успеет или не успеет Сидоркин перестроиться до конца месяца...

Месяц заканчивался. Все шло по плану. Сидоркин, очередной раз вытирая пыль с верстака, мысленно уже лежал на койке санатория-профилактория с толстой пачкой денег, полученных за перестройку.

И вот месяц наконец-то кончился. Отчет о перестройке Сидоркина был отослан наверх в срок. Настроение у Петькина было отличное. Сидоркин был рад тому, что перестройка, вопреки его ожиданиям, не отразилась на здоровье. Парторг и предцехкома отчитались о проделанной работе сразу по двум статьям. И все четверо думали о том, что не так страшен черт, как его малюют. Так что любые разнарядки надо выполнять, как всегда, в срок.

СИЗИФ-КОНСЕРВАТОР

Владимир ЛОМАНЫЙ

— Сизиф, что же ты делаешь?

— Что боги велели, то и делаю!

— Не прикидывайся простачком! По решению богов мы для тебя сделали буквально все. Вспомни — гору покруче нашли?

— Нашли.

— Камень потяжелее выбрали?

— Выбрали.

— Обтесали, чтобы быстрее скатывался?

— Обтесали.

— Так чего ж ты, Сизиф, вместо положенных десяти закатываний делаешь восемь? А то и семь? Какое ты имеешь право филонить?

— А не надо меня от дела отрывать! Каждый день кто-нибудь из ваших прибегает, камень до миллиметра замеряет, все выясняет, не продаю ли я его по кусочкам туристам. Не наживаюсь ли на копеечных подачках.

— Божественный контроль.

— А нервы? Мои нервы?

— При чем здесь нервы? Тебе боги велели преодолевать трудности?

— Ну...

— Вот и преодолевай. Без возражений. Боги могут возмутиться и увеличить план. Будешь делать пятнадцать закатываний в день!

— Да я и так работаю на пределе своих возможностей!

— Надо изыскивать внутренние резервы. Надо перестроиться или...

— Что «или»?

— Или мы найдем тебе замену. За такую популярность каждый согласится!



ЛИКБЕЗ ДЛЯ ПЬЮЩИХ

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ДЕЛИКАТНОЙ ПРОБЛЕМЕ

Георгий ПОПИНАКО,
Орехово-Зуево

Люди пили, пьют и будут пить горячительные напитки. Борьба с пьянством, начатая пять лет назад, закончилась поражением трезвенников. И, видимо, надо научиться пить грамотно, культурно и научно обоснованно. Предлагаю в этом деле применять программно-целевой метод.

1. По какому поводу?

Должно быть аргументированное обоснование. С горя? С радости? Крестины? Свадьба? Поминки? По случаю праздника? Праздники бывают революционные, религиозные, профессиональные, семейные. Большую помощь может оказать календарь, где отмечены все основные праздники, даты рождения и смерти выдающихся деятелей страны и мира. Наилучшим обоснованием является баня. А после бани на Руси говорят: «Укради, но выпей!»

Если Вы болельщик (например, футбольный или хоккейный), то выигрыш или проигрыш любимой команды дает хороший стимул для организации выпивона. Не следует забывать также о днях аванса и получки. Выпить можно и по правилу «Не пьем, а лечимся!»

2. С кем?

Это очень серьезный вопрос. Не со случайным собутыльником, не с прохожим, с незнакомым или малознакомым человеком, а с другом, товарищем, родственником, с любимой женщиной (или мужчиной). Если вы знаете ответ на вопрос — «С кем?», значит, ваш культурный уровень высок. Конечно, не рекомендуется пить в одиночку.

3. Где?

В подъезде? За углом? На улице? В цехе и в рабочем кабинете? На эти вопросы один ответ — нет. Рекомендуется дома, в гостях, в ресторане, на даче. В последнее время одним из удобнейших мест считается гараж. В порядочном гараже всегда есть хоть один стакан и погреб, в котором найдутся или грибочки, или огурчики, или капуста. Правда, воздух там бывает не для пьющих, а для нюхающих. Но нюхают те, кто не имеет или не умеет выпить. Поэтому лучше пить на рыбалке — «то же самое, но в резиновых сапогах!» Неплохо и на охоте, ибо «охота — то же самое, но в охотничьих сапогах и с ружьем!»

Научные работники пьют на симпозиумах, профсоюзные деятели потребляют на семинарах, депутаты — на съездах, дипломаты — на приемах, художники — на вернисажах. Кое-что из их опыта полезно и для вас.

4. Когда?

Не рекомендуется рано утром перед работой, в рабочее время, за исключением ситуаций, когда нужно достичь лечебного эффекта, то есть опохмелиться. Удобнее вечером, за ужином. В выходные дни можно — за обедом. Не рекомендуется пить по ночам. Ночью нужно спать.

5. Что?

Самогонку? Политуру? Клопомор? Денатурат? Бормотуху? Все эти напитки — для специалистов. Любителям рекомендуется пить портвейн, сухое вино, шампанское, водку, коньяк, настойку и др. На ваш вкус и вкус вашего соучастника. Только вдумчивый выбор напитка гарантирует приятное потребление.

6. Из чего?

Не из горла! Выбранный напиток требует своей посуды. Она должна быть в гармонии с содержимым. В одних случаях нужны обычные рюмки, в других — фужеры, в третьих — стопки, граненые стаканы или коньячные рюмки.

7. Подо что?

В зависимости от напитка закуска тоже варьируется в значительных пределах. Хороши бутерброды с черной или красной икрой, осетриной, бужениной... если Вы умеете их делать. Но в некоторых случаях соленый огурчик, несколько грибочков могут доставить потребляющему большое наслаждение. Особо следует остановиться на плавленом сырке. Он доступен и приятен. Недаром поэты обратили на него внимание. Один известный стихотворец написал даже «Балладу о плавленом сырке». Он стоил тогда 7 (семь!) копеек, легко делился на три части и был во всех магазинах.

8. Сколько?

Большинство выпивающих совершенно незнакомы с научным подходом к этому вопросу и допускают серьезные, даже трагические ошибки. Как правильно рассчитать дозу? Как сделать, чтобы не перебрать или, не дай Бог, недобрать? Нужны научно обоснованные нормативы. В наше время наука достигла невиданных высот и решила эту нравственную, эстетическую и, конечно, медицинскую проблему. Академия медицинских наук любезно предоставила в наше распоряжение новейшие данные.

Прошу внимания! Это нужно хорошо запомнить, а еще лучше записать! На 1 кг живого веса человека в один прием можно потреблять 1—2 г чистого спирта!

Отсюда выводится формула количества потребления алкоголя при норме 1 г на 1 кг живого веса, где все показатели перемножаются:

А — количество напитка, г;
Б — вес (масса) человека, кг (без одежды);
В — процент спирта (крепость в градусах) в напитке;
Г — коэффициент закуси — в пределах 0,5 — 2,0;
Д — коэффициент эмоционального состояния в пределах 0,3 — 1,5;
Е — коэффициент времени и длительности выпивона —в пределах 0,5 — 1,5;
Ж — коэффициент здоровья — в пределах 0,1 — 1,0;
З — коэффициент возраста — в пределах 0,1 — 1,0.

Определить каждый коэффициент с высокой точностью для каждого индивидуума очень сложно; число коэффициентов равно числу букв алфавита. Вводим понятие определяющего коэффициента, все остальные принимаем за единицу, а самый главный, например коэффициент здоровья, вычислим поточнее. Итак, вы точно знаете количество алкоголя, которое можно потреблять за один вечер.

Но это еще не все. Запомните: 7—8 г чистого спирта на 1 кг живого веса — смертельная доза! Поэтому выпивон — процесс повышенной опасности, на подобные работы на производстве выдается наряд с красной полосой. Ну, а 3—5 г чистого спирта на 1 кг живого веса?

Это те, которые шатаются, ползают и даже лежат. Это тоже нужно знать, но нормативом считать не следует.

9. За чей счет?

Я думаю, что желающие выпить понимают — основная дилемма: за свой или чужой? Или за государственный? Когда мы определяли, «сколько?», то учитывали норматив — 1—2 г на 1 кг живого веса. 1 г — это за свой счет, а 2 г — за чужой и государственный, что почти одно и то же. Наука и практика давно установили, что за чужой счет пьется значительно лучше, это следует иметь в виду.

10. Как создать благоприятный морально-психологический климат?

В первую очередь необходимо из помещения, где организуется наш процесс, удалить посторонних людей, не разделяющих наши стремления. Такими могут быть, например, жена или теща. Известное значение имеет сервировка стола, хотя отношение к этому у разных людей неоднозначное. Способствует мероприятию негромкая музыка. Неважно, что никто слушать не будет, главное — музыкальный фон. Громкость разговоров и музыки будет расти сама собой. Но когда вы не будете слышать собеседника из-за музыки, тогда, видимо, будете слушать ее.

11. Техника безопасности

Необходимо выписать и повесить (или положить) в надежном месте номера телефонов скорой помощи, пожарной команды, милиции и медвытрезвителя. Убрать подальше (спрятать) огнестрельное и холодное оружие. На охоту не берите патроны и разрядите их у соохотников. Вы-

звать агента Госстраха и застраховаться на крупную сумму. Написать завещание и заверить его у нотариуса.

12. Где достать?

Этот очень непростой вопрос требует анализа специалистов. Любители приобретают по талону раз в месяц. Специалисты ежедневно — в любое время суток.

ФРАЗЫ

*** Самые радушные люди — волокитчики: всегда пригласят зайти еще разок.**

*** От сладкой лжи к горькой правде: вот и сахар по талонам.**

*** Нигде не умеют так переходить от слов к делу, как не умеют у нас.**

Александр БАРАНОВ,
Кемерово

*** Бесклассовое общество с ограниченной ответственностью.**

*** Человек на своем месте: перекладывает бумажки с места на место.**

*** Приз за исполнение служебных обязанностей.**

*** Испытательный срок: ты ко всем прислушиваешься, к тебе все присматриваются.**

*** Береги себя. Незаменимых нет.**

Валерий ВОРОНЦОВ,
Тольятти

*** Из прорабов перестройки — в регулировщики рынка.**

*** Не откладывай на завтра, если можно купить сегодня.**

*** Черный ход — еще одна альтернатива.**

*** Слезоточивым газом не заполнить вакуум доверия.**

Юрий РУДЕНКО,
Николаев, Украина

*** Чем сильнее закрутишь гайки, тем больше утечка мозгов.**

*** Алименты — налог на вторую молодость.**

*** В любом деле есть свои «за» и чужие «против».**

*** Либо план, либо пропал.**

*** Начал с нуля и остановился на достигнутом.**

*** Желтая пресса не краснеет.**

*** Чем черт не шутит, когда Бог его знает.**

Борис РЕВЧУН,
Кировоград, Украина



БАНК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ В СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЕ

* Банк Потенциальных Партнеров — это сведения о более чем 3000 крупных и малых предприятий, кооперативов, акционерных обществ, других новых коммерческих структур всех отраслей промышленности, науки, торговли, сельского хозяйства, расположенных на территории всех 18 районов Ленинградской области.

* Банк исполнен в форме сборника, состоящего из 18 каталогов (по каждому району в отдельности).

* Имея наш сборник, вы получите доступ к огромному научно-производственному и коммерческому потенциалу области, сумеете наладить прямые хозяйственные связи с предприятиями свободной экономической зоны, а значит, получить выход на внешний рынок.

* Наш сборник — это ваш шанс расширить круг покупателей и поставщиков, избавиться от посредников, обеспечить прямую рекламу своей продукции, приобрести неоценимый опыт работы в реальных рыночных условиях. Помимо почтовых реквизитов (точность которых мы гарантируем), сборник содержит ф. и. о. руководителей, телефоны, направления деятельности, перспективы развития и др.

* Почтовые реквизиты собраны и проверены в третьем квартале 1990 г.

* Сборник подготовила и выпустила в печать фирма «Октант» (инновационный фонд «Развитие»), специализирующаяся на информационных технологиях.

* Стоимость сборника в целом — 139 руб. (из расчета 5 коп. за один адрес), каталога отдельного района — 14 руб.

* Сборник или отдельные каталоги высылаются в течение двух недель со дня поступления заказа наложенным платежом или после поступления денег на расчетный счет N 000609410 в Киришском ПСБ, МФО 181208, п/и банка 187110.

Заявки высылайте по адресу:
111538 Москва, рекламное агентство фирмы «Октант».
187110 г. Кириши Ленинградской обл.,
б. Молодежный, д. 3, фирма «Октант».

В следующий номер готовятся:

* Новый вихрь над банками.

* Банкиры описывают тяжелые времена преобразований финансово-кредитной системы.

* Акционерное общество КамАЗ создано по решению правительства СССР. Если и дальше так пойдет, правительство будет заниматься исключительно созданием АО.

* Выбор вариантов приватизации обсуждает П. И. Субботин.

* Правила «хорошего» Гулага. Записки лагерного врача о том, как обеспечивалось соблюдение инструкций за колючей проволокой.

* Зима в разъездах.

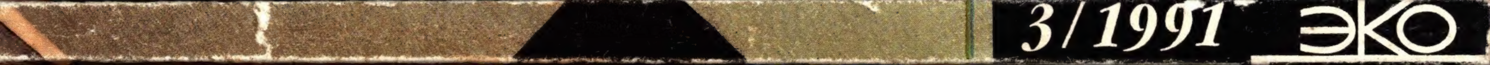
* Два автопробега провел журнал в декабре и феврале совместно с Курганским автобусным заводом. Мы побывали на Южном Урале, тюменском Севере, Кузбассе, Алтае и Казахстане. Путевые впечатления знакомят читателей с состоянием основных сырьевых баз страны.

* Что будет с жильем?

* Мнения и принятые решения столкнутся на страницах ЭКО.



Индекс 71117
Цена 1 руб.


3/1991
ЭКО